

SAP KURZPORTRÄT

A better return on information – dieser Leitgedanke bestimmt die Kundenorientierung der SAP. Damit verpflichtet sich die SAP, den Kunden in ihren jeweiligen Märkten die beste Informationstechnologie-Lösung für die aktuellen und zukünftigen unternehmerischen Herausforderungen bereitzustellen. Dieses Engagement gilt Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen, prozeßorientiert und entlang der gesamten – auch unternehmensübergreifenden – Wertschöpfungsketten.

Die Kunden vertrauen der SAP, die seit Jahren Weltmarktführer auf dem Gebiet betriebswirtschaftlicher Anwendungssoftware ist. Laut einer Studie der International Data Corporation, einem renommierten US-amerikanischen Marktbeobachter, liegt die SAP im Markt für Client/Server-Anwendungen mit einem Anteil von 28% unangefochten an der Spitze. Sie ist damit größer als die nächsten fünf Wettbewerber zusammengenommen. Im europäischen Markt für integrierte Unternehmenssoftware ist die Marktstellung mit einem Anteil von 41% sogar noch stärker. Die SAP ist mit eigenen Landesgesellschaften, Niederlassungen und Vertretungen in nahezu allen Industrieländern der Erde präsent. Die Produkte werden in mehr als 90 Ländern eingesetzt, die rund 98% der wirtschaftlichen Leistungskraft der Welt repräsentieren. Diese Zahlen belegen: Die SAP hat sich endgültig als Global Player etabliert.

Das 26. Geschäftsjahr seit der Gründung der SAP verlief sehr erfolgreich. Der Umsatz stieg um 62% auf 6,02 Mrd. DM. Dabei liegt der Umsatzanteil des Auslandsgeschäfts bei 81%. Noch kräftiger als der Umsatz entwickelte sich 1997 das Ergebnis vor Steuern; es stieg um 72% auf 1.667 Mio. DM. Der Gewinn nach Steuern (925 Mio. DM) und der Gewinn je Aktie (8,87 DM) erhöhten sich mit plus 63% bzw. 62% parallel zum Umsatzzuwachs. Das kräftige Umsatzwachstum ist auf die weltweit ungebrochene Nachfrage nach standardisierter Anwendungssoftware zur Unterstützung betrieblicher Abläufe zurückzuführen. Der Jahrtausendwechsel und die Einführung des Euro verleihen der Nachfrage zusätzliche Dynamik. Mittlerweile arbeiten über zwei Millionen Anwender auf über 13.000 weltweit installierten R/3-Systemen; rund 1.400 Unternehmen setzen das Großrechnersystem R/2 ein.

Ein wesentlicher Grund für die weltweiten Verkaufserfolge ist die Fähigkeit der SAP, ständig neue und innovative Lösungen zu entwickeln. Seit Jahren nimmt die SAP bei den Anwendungen für Forschung und Entwicklung eine Spitzenstellung in ihrer Branche ein. 1997 investierte das Unternehmen 813 Mio. DM – das sind knapp 14% des Gesamtumsatzes – in die Entwicklung neuer und in die Weiterentwicklung bestehender Produkte. Die Anwender schätzen in diesem Zusammenhang vor allem, daß die Entwicklung in evolutionären Schritten verläuft und sich die SAP klar zum Schutz der Software-Investitionen der Anwender bekennt. Beispiele sind die aktuellen Releases 3.1 und 4.0 des Systems R/3: Mit Release 3.1 hat die SAP ein betriebswirtschaftliches Anwendungspaket auf den Markt gebracht, das für sämtliche R/3-Geschäftsprozesse umfassende und einfach zu handhabende Internetfunktionalität bereitstellt und individuell auf die Kundenanforderungen zugeschnitten werden kann. R/3 Release 4.0, die Version zur innovativen Wertschöpfung, unterstützt die gesamte Prozeßkette

vom Point of Sale bis zu Produktion und Beschaffung. Die erweiterten Funktionen beschleunigen die unternehmensweiten Abläufe in Logistik, Finanzwesen und Personalwirtschaft und bieten mit innovativen Lösungen zusätzliche Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern.

Mit der Komponentenstrategie – auf der technologischen Basis des Business Framework – vollzieht die SAP derzeit einen Wandel in ihrem Produktportfolio: Das System R/3 wird einerseits zu einer Familie integrierter Komponenten, zugleich entstehen parallel eine Reihe von eigenständigen Anwendungen, die von R/3 unabhängig vermarktet werden. Damit erschließt sich die SAP neue horizontale und vertikale Märkte.

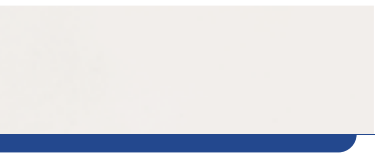
Das starke Wachstum des Unternehmens zeigt sich auch in der Mitarbeiterentwicklung. Zum Jahresende beschäftigte die SAP konzernweit 12.856 Mitarbeiter, 40% mehr als im Vorjahr. Der internationale Bereich wuchs mit 51% auf 7.340 Beschäftigten deutlich stärker als Deutschland, wo 1997 insgesamt 1.171 Mitarbeiter (+ 27% auf 5.516) neu eingestellt wurden. Die Qualifikation, die Leistungsbereitschaft und das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die spezielle Unternehmenskultur der SAP ist durch Respekt und gegenseitiges Vertrauen geprägt. Sie läßt Individualität zu und bietet Gestaltungsräume, in denen Kreativität und Innovation gedeihen können. Teamarbeit, offener Informationsaustausch, flache Organisation und Fehlertoleranz fördern unternehmerisches Denken und Handeln zusätzlich.



SAP KURZPORTRÄT



Die Granitkugel im Eingangsbereich der Zentrale in Walldorf steht für die globale Ausrichtung der SAP.





In ihrem Jubiläumsjahr erreichte die SAP wiederum zahlreiche Erfolge bei Produkten, im Service sowie bei Kundenveranstaltungen. Medien und Institutionen zeichneten die SAP für ihre unternehmerischen Leistungen aus.



JANUAR

: In Walldorf beginnen die Bauarbeiten für das neue Basis Application Center. Nach dessen Fertigstellung werden dort rund 1.600 neue Arbeitsplätze zur Verfügung stehen.

FEBRUAR

: Die Deutsche Post AG geht mit dem Personalwirtschaftssystem HR in den produktiven Betrieb. Mit Hilfe dieser weltweit größten R/3-Installation in der Personalwirtschaft werden unter anderem die Lohn- und Gehaltsabrechnungen der 300.000 Postmitarbeiter erstellt.

: Die SAP und die Software AG gründen ein gemeinsames Beratungsunternehmen.

MÄRZ

: Die CeBIT '97 verläuft sehr erfolgreich: R/3 und Internet, R/3 Retail, Euro und Jahrtausendwechsel lauten die Themen. Rund 3.000 Vertriebskontakte werden an den sieben Messetagen geknüpft – ein Plus von 25% gegenüber dem Vorjahr.

: Mit dem SAPNet stellt die SAP einen auf der Internet-Technologie basierenden Informations- und Kommunikationsservice für Kunden, Interessenten, Partner und Mitarbeiter bereit.

APRIL

: Im Beisein von Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl sowie des Ministerpräsidenten des Landes Baden-Württemberg, Erwin Teufel, feiert die SAP in Mannheim ihr 25jähriges Bestehen. Der Bundeskanzler in seiner Festrede: „Die Erfolgsstory der SAP ist ohne Beispiel.“

: Die SAP stellt den 10.000. Mitarbeiter ein.

MAI

: An der 10. Ordentlichen Hauptversammlung der SAP im Mannheimer Rosengarten nehmen über 3.000 Aktionäre teil.

: Die SAP und Stevie Wonder stiften gemeinsam den „SAP/Stevie Wonder Vision Award“, mit dem innovative technische Lösungen für die Integration von Blinden und Sehbehinderten in die Arbeitswelt gefördert werden.

JUNI

: Die Automobilkonzerne VW und Daimler-Benz unterzeichnen Verträge über eine umfangreiche Installation von R/3. Im November wird sich mit General Motors auch der größte Automobilhersteller der Welt für den unternehmensweiten Einsatz der SAP Software als strategische Standardlösung im Finanzbereich entscheiden.

: Die europäische SAPHIRE in Amsterdam setzt mit über 5.200 Besuchern aus 53 Ländern eine neue Rekordmarke. Die SAP stellt dort unter anderem das Business Information Warehouse vor und kündigt an, AcceleratedSAP, die Methode zur schnelleren und effizienteren R/3-Implementierung, weltweit einzuführen.

: Prof. Dr. Hasso Plattner, Mitgründer und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der SAP, erhält in Washington, D.C. den renommierten „Information Technology Leadership Award“. Im Rahmen der Auszeichnung wurden die Erläuterungen Plattners aufgezeichnet und sind damit Bestandteil des permanenten Archivs des National Museum of American History des Smithsonian-Instituts.

JULI

: Über 7.500 SAP-Mitarbeiter und ihre Partner feiern in Walldorf das 25jährige Bestehen des Unternehmens.

: In Yokohama findet die japanische SAPHIRE statt. Mit weit über 10.000 Teilnehmern ist sie die erfolgreichste Kundenveranstaltung in Asien.

: Der Aufsichtsrat stimmt den Plänen für den US-Börsengang der SAP AG zu. In der gleichen Sitzung werden Dietmar Hopp und Hasso Plattner zu gleichberechtigten Vorstandsprachern ernannt, nachdem sie zuvor ihre Funktionen des Vorstandsvorsitzenden bzw. des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden niedergelegt hatten.

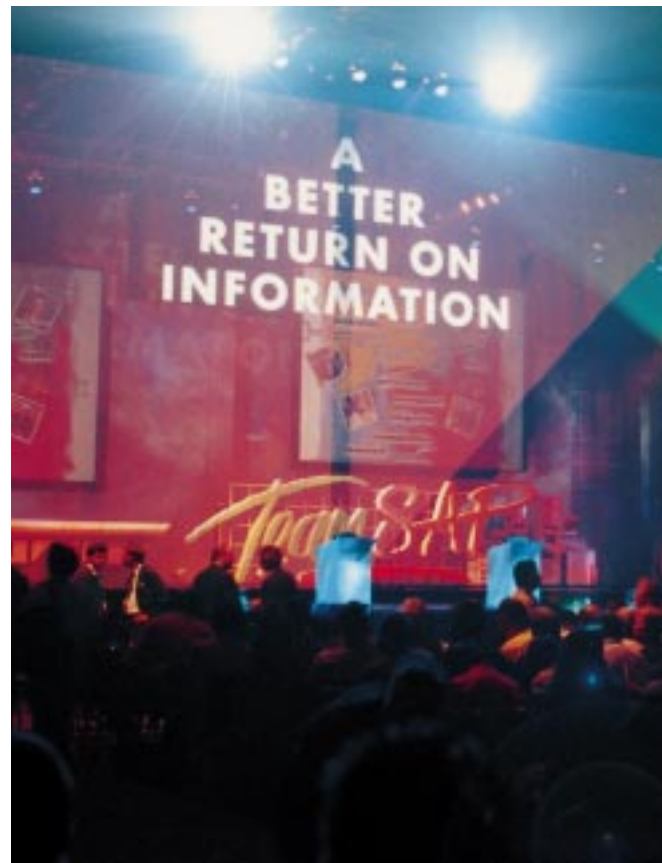


Januar: Gegenüber dem Entwicklungs- und Vertriebszentrum in Walldorf entsteht das neue Basis Application Center mit 1.600 Arbeitsplätzen.

AUGUST

: SAP America, Inc. und Intel gründen Pandesic. Das Gemeinschaftsunternehmen bietet ein integriertes Lösungspaket aus Software, Hardware und Dienstleistungen an, das Unternehmen die Möglichkeit bietet, mit ihren Lieferanten und Endkunden Geschäfte über das Internet abwickeln zu können.

: Die SAPHIRE '97, der SAP-Kongress der SAP America, Inc., in Orlando bricht mit über 12.000 Teilnehmern aus 65 Ländern wieder einmal alle Rekorde. Intel-CEO Andy Grove und Hasso Plattner halten die Eröffnungsreden.



SAP HIGHLIGHTS '97

August: Mit über 12.000 Besuchern setzt die SAPHIRE Orlando, die Anwenderkonferenz der SAP America, Inc., eine neue Rekordmarke.

Juni: Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner wurde in Washington, DC., mit dem „Information Technology Leadership Award“ ausgezeichnet.

SEPTEMBER

: In einer Untersuchung des „manager magazin“ über die Bilanzen deutscher DAX-Unternehmen erreicht die SAP die beste Kategorie AA und belegt damit seit fünf Jahren in ununterbrochener Reihenfolge Rang 1.

: SAP America, Inc. gibt bekannt, ein neues Hauptquartier für rund 2.400 Mitarbeiter in Newtown Square, Pennsylvania, zu errichten. Als Baukosten sind 150 Mio. US-Dollar veranschlagt.

OKTOBER

: Nahezu 3.000 Teilnehmer besuchen die Technologie-Tage in Karlsruhe, auf denen Microsoft-Gründer und CEO Bill Gates die Eröffnungsrede hält.

NOVEMBER

: Die SAP wird vom „manager magazin“ zum vierten Mal zum „Unternehmen des Jahres“ gekürt. Sowohl bei den Kriterien „Bilanzanalyse“ als auch bei der „Aktienentwicklung“ erhält die SAP Bestnoten.

: Die SAP wird mit dem ersten Deutschen Arbeitsplatz-Investor-Preis ausgezeichnet. Mit dem Preis wird die Schaffung von 748 sozialversicherungspflichtigen Stellen im Jahr 1996 durch die SAP gewürdigt.

DEZEMBER

: Erneute Ehrung durch das „manager magazin“: Auch bei der Analyse der 500 größten europäischen Börsenwerte belegt die SAP mit deutlichem Abstand Platz eins.

: Termingerecht wird Release 4.0 des Systems R/3 von der Entwicklung fertiggestellt und an Pilotanwender ausgeliefert. Bereits vier Wochen nach der Auslieferung meldet der erste Pilotanwender die Aufnahme des produktiven Betriebs.

November: Die SAP erhält den erstmals vergebenen Deutschen Arbeitsplatz-Investor-Preis für die Schaffung von 748 neuen Arbeitsplätzen in Deutschland.



März: Die rund 3.000 Vertriebskontakte auf der CeBIT '97 übertreffen die Erwartungen der SAP deutlich.



„DIE ERFOLGSSTORY DER SAP IST OHNE BEISPIEL“

Mit diesen Worten würdigte Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl in seiner Festrede zum 25jährigen Bestehen der SAP den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens sowie die Leistungen der Unternehmensgründer und aller SAP-Mitarbeiter. Der Bundeskanzler sagte: „Die SAP ist ein Musterbeispiel für eine erfolgreiche und innovative Unternehmensgründung. Daß die SAP 10.000 Stellen geschaffen hat, davon 5.000 in Deutschland, und darüber hinaus noch ein wichtiger Steuerzahler ist, dafür danke ich Ihnen.“ Zu den 750 Ehrengästen aus Politik, Wirtschaft und Medien, die am 11. April der Einladung der SAP in den Mannheimer Rosengarten gefolgt waren, zählte auch der baden-württembergische Ministerpräsident Erwin Teufel.



„Die SAP ist ein dynamisches Unternehmen in einem dynamischen Markt. Der Firmensitz ist Walldorf, Baden-Württemberg – der Markt ist die Welt. Baden-Württemberg ist stolz auf die SAP“, sagte Erwin Teufel in seinem Grußwort. In der Festansprache stellte Dr. Heinrich von Pierer, Vorstandsvorsitzender der Siemens AG, die einzigartige Unternehmenskultur als eines der Erfolgsgeheimnisse der SAP heraus: „Eine Voraussetzung für anhaltenden Erfolg ist eine ausgeprägte ‚corporate identity‘, also die Identifikation der Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen. Daran mangelt es der SAP mit Sicherheit nicht. Es macht die Mitarbeiter natürlich auch stolz, zum Erfolg eines so dynamischen Unternehmens beitragen zu können.“

A BETTER RETURN ON INFORMATION

In bestem Teamgeist beleuchteten die Gründungsvorstände Dietmar Hopp, Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner und Dr. h. c. Klaus Tschira in einem gemeinsamen Vortrag jeweils einen speziellen Aspekt der SAP. Dietmar Hopp berichtete über das Unternehmen und seine Mitarbeiter: „Ohne störende Bürokratie erkannten wir, wie effizient und innovativ informelles Teamwork sein kann. Eine glückliche Hand haben wir auf jeden Fall bei der Auswahl unserer Mitarbeiter gehabt. Wir sind stolz auf die SAP-Crew, die es immer wieder versteht, sich zu besonderen Leistungen zu motivieren.“ Hasso Plattner erläuterte die Geschichte der SAP-Produkte: „Die Konzentration auf das Produkt ist eine Säule des Erfolgs der SAP. Die Identifikation unserer Mitarbeiter mit dem Produkt war stets die Triebfeder für außergewöhnliche Leistungen.“ Klaus Tschira referierte in seinem Vortragsteil über die Partnerschaften der SAP: „Die SAP hat eine Ethik im Umgang mit Partnern beherzigt, die von Fairneß, Offenheit, fehlender Exklusivität und gemeinsamen Lernprozessen bestimmt ist.“ Im Namen der Mitarbeiter überbrachte Helga Classen, stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Glückwünsche zum Geburtstag. Auch sie unterstrich in ihrer Rede den bei der SAP herrschenden Teamgeist, die Partnerschaft und das Service-Denken: „So wie wir bei der Arbeit miteinander umgehen – hilfsbereit, offen, flexibel und mit hoher Selbstverantwortung für unser Tun – so müssen wir auch unseren Kunden und Partnern gegenüberreten.“



SAP HIGHLIGHTS '97

Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl, die SAP-Gründer Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner, Dr. h. c. Klaus Tschira, Dietmar Hopp und Erwin Teufel, Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg (von rechts nach links), beim Festakt zum 25jährigen Bestehen der SAP im April 1997.



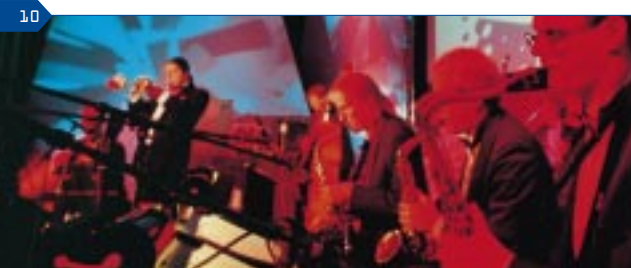
GEBURTSTAGSFEST DER SUPERLATIVE

Über 7.500 Mitarbeiter und ihre Partner feierten am 5. Juli den Geburtstag des Unternehmens. Auf drei stimmungsvoll dekorierten Etagen des SAP-Parkhauses in Walldorf erwartete die Besucher eine Vielzahl kulinarischer Köstlichkeiten. Lockere Atmosphäre verbreiteten Gaukler, Varietéünstler und Feuerschlucker; Musikgruppen sorgten für den richtigen Rhythmus und animierten die Mitarbeiter und ihre Partner zum Tanz. Im Außenbereich präsentierte der Zirkus Althoff Ausschnitte aus seinem aktuellen Programm. Krönender Abschluß des Festes – das Riesenfeuerwerk zu den Klängen von Ravel's Bolero. Einhellig begeistert zeigten sich die SAP-Mitarbeiter: „Geniales Fest“, „Alles war super“, „Einfach toll“, „Danke schön an alle, die dieses Fest ermöglicht haben“ – so lauteten durchgehend die Kommentare der begeistertesten Mitarbeiter.

Über 7.500 SAP-Mitarbeiter und ihre Partner feierten im Juli den Geburtstag des Unternehmens.

FESTLICHES ABENDPROGRAMM

Rund 40 Künstler aus allen Erdteilen sorgten auf vier Bühnen für Stimmung unter den Gästen. Chansons aus den 20er und 30er Jahren, Flamencoklänge, Sambarythmen sowie zahlreiche akrobatische und folkloristische Einlagen aus allen Kontinenten repräsentierten das klangliche und tänzerische Spektrum der Weltkultur. Mit Riesenbeifall wurde der überraschende Auftritt der „Mannheimer Adler“ quittiert. Die von der SAP gesponserten Eishockeyprofis hatten am gleichen Abend den deutschen Meistertitel errungen.



die SAP feierte im Geschäftsjahr 1997 ihr 25jähriges Bestehen. Anlässlich dieses Jubiläums haben wir eine Vielzahl von Gratulationen und guten Wünschen für die weitere Unternehmenszukunft erhalten. Dafür danke ich an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich.

Auch für das Jahr 1997 kann die SAP eine sehr positive Bilanz ziehen. Die bereits vor Jahren eingeleitete Globalisierung der SAP wurde weiter ausgebaut. So ist beispielsweise der Umsatzanteil des Auslandsgeschäfts auf 81% angestiegen. Mittlerweile ist die SAP weltweit in mehr als 40 Staaten mit eigenen Landesgesellschaften oder Niederlassungen vertreten; die Produkte der SAP werden in mehr als 90 Ländern eingesetzt. Diese Länder repräsentieren rund 98% der wirtschaftlichen Leistungskraft der Welt. Laut einer Untersuchung des Marktforschungsunternehmens IDC kommt die SAP auf einen Marktanteil von mehr als 28% und ist damit größer als die nächsten fünf Wettbewerber zusammengenommen. Dominierend ist die Stellung im europäischen Markt für integrierte Unternehmenssoftware. Hier kommt die SAP laut IDC auf einen Anteil von 41%. Wir sind überzeugt, daß wir mit unserem eigenen Netz von Marketing-, Service- und Supportleistungen strategisch gut aufgestellt sind, um unsere Markt- und Technologieführerschaft nicht nur zu behaupten, sondern auch weiterhin auszubauen.

Auch auf den Kapitalmärkten setzen wir unsere erfolgreiche Globalisierung fort: Im dritten Quartal wird die SAP-Vorzugsaktie an der größten Börse der Welt, der New York Stock Exchange (NYSE), notiert. Damit wollen wir unsere Aktionärsbasis weiter verbreitern und den Aufmerksamkeitsgrad für unser Unternehmen deutlich stärken.

Das kräftige Umsatzwachstum um 62% im Geschäftsjahr 1997 ist auf die weltweit ungebrochene Nachfrage nach standardisierter Anwendungssoftware zur Unterstützung betrieblicher Abläufe zurückzuführen. Vor allem die strikte Ausrichtung der Produkte an den Anforderungen der Kunden sowie die Fähigkeit der SAP, ständig neue und innovative Produkte zu liefern, haben weltweit zu einem zunehmenden Interesse an SAP-Software geführt und sie zu einem Verkaufserfolg bei Unternehmen aller Größenordnungen gemacht. Der näherrückende Jahrtausendwechsel und die geplante Einführung des Euro haben dieser Nachfrage zusätzliche Dynamik verliehen.

Zum wirtschaftlichen Erfolg hat maßgeblich auch das Erreichen der für 1997 formulierten Ziele beigetragen. Es ist der SAP gelungen, die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen weiter zu verbessern und auf ein bisher nicht gekanntes Niveau zu heben. Zugleich wurden die Einführungszeiten für das System R/3 mit Hilfe neuer Konzepte, Methoden und Werkzeuge drastisch verkürzt.

Als Erfolg der SAP und als Merkmal für die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter kann die termingerechte Auslieferung des neuen R/3-Releases 4.0 gewertet werden. In der aktuellen Version wurde die Strategie der SAP, das System R/3 kontinuierlich zu einem Portfolio unabhängiger Softwarekomponenten fortzuentwickeln, überzeugend verwirklicht. Zu den wichtigsten

Neuerungen zählen funktionale Erweiterungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die Entkoppelung der Hauptkomponente Human Resources von den Kernbereichen Logistik und Finanzwesen, zusätzliche Internetanwendungen sowie neue Branchenlösungen beispielsweise für den Handel und öffentliche Verwaltungen.

Für das laufende Geschäftsjahr 1998 haben wir uns erneut ehrgeizige Ziele gesteckt. An vorderster Stelle stehen hier Verteidigung bzw. Ausbau unserer Spitzenstellung als Weltmarktführer bei Client/Server-Anwendungssoftware. Dabei werden wir das Ziel der Profitabilität nicht aus den Augen verlieren. Ein Schwerpunktthema für die Entwicklungsbereiche der SAP wird die Umsetzung der Industry-Business-Units-Organisation sein, mit der die SAP sich noch stärker zum Anbieter kompletter Lösungen für Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen entwickelt.

Der Erfolg der SAP ist meines Erachtens untrennbar mit der speziellen SAP-Unternehmenskultur verknüpft. Als entscheidenden Erfolgsfaktor sehe ich auch die Fähigkeit, Veränderungen zu erkennen und sich diesen flexibel anzupassen. Ich habe immer davor gewarnt, in ehemals erfolgreichen Denkstrukturen zu verharren. Allzu leicht werden gute Ideen von gestern zu Richtlinien oder gar Glaubensgrundsätzen von heute und morgen; die Wahrnehmungsfähigkeit für das Unkonventionelle ist dann nicht mehr genügend ausgeprägt. Wir wollen bei der SAP einer solchen Gefahr vorbeugen, indem wir sicherstellen, daß auch in der Führungsspitze immer die Flexibilität herrscht, die das Unternehmen für seinen Erfolg braucht. Mein Vorstandskollege und Unternehmensmitgründer Dr. h. c. Klaus Tschira und ich haben uns deshalb entschlossen, uns mit Ablauf der diesjährigen Hauptversammlung aus unseren Vorstandpositionen zurückzuziehen und uns bei der anstehenden Neuwahl um ein Mandat im Aufsichtsrat zu bewerben, wobei ich dessen Vorsitz anstrebe. Auch nach dem Wechsel in den Aufsichtsrat werden der SAP damit unsere Erfahrungen und Kenntnisse erhalten bleiben.

Über meine Tätigkeit im Aufsichtsrat hinaus beabsichtige ich, dem Vorstand als „Coach“ zur Verfügung zu stehen. Ich will vor allem dafür arbeiten, unsere Unternehmenskultur zu erhalten und international voranzubringen. Mein Engagement wird auch in Zukunft der SAP gelten. Denn ebenso wie meine Gründerkollegen betrachte ich das Unternehmen als mein Lebenswerk, dem ich überaus viel verdanke und dem ich immer verbunden bleiben werde.

Meinem Nachfolger im Amt des Vorstandssprechers, Prof. Dr. Henning Kagermann, dessen menschliche Art, fachliches Können und Führungsqualitäten ich sehr schätze, wünsche ich alles Gute und viel Erfolg. Ihnen allen danke ich für das Vertrauen, das sie dem Unternehmen und seinen Produkten immer entgegengebracht haben.

Dietmar Hopp

Dietmar Hopp, Vorstandssprecher der SAP AG



Vorstandssprecher der SAP AG:

Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner (links) und Dietmar Hopp.

Die SAP hat ihr Geschäft im 26. Jahr der Firmengeschichte nicht zuletzt deshalb erheblich ausbauen können, weil wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentriert und so an vielen Stellen wesentliche Durchbrüche geschafft haben: Mittelständische Unternehmen mit weniger als 200 Mio. US-Dollar Umsatz machten 1997 bereits 38% der neuen SAP-Kunden weltweit aus. Die Qualität unserer Produkte hat sich erneut wesentlich verbessert. Release 4.0 gilt heute als das modernste und umfassendste Produkt seiner Art am Markt. Durch den Ausbau unserer Service-Infrastruktur konnten wir die Zufriedenheit unserer Kunden noch einmal signifikant steigern. Sie wird unser zukünftiges Wachstum tragen.

Auch für den Know-how-Transfer haben wir eine leistungsfähige Infrastruktur geschaffen, von der neuen Advanced Training Solution bis hin zum SAPNet. Unsere systematischen Methoden zur noch schnelleren Einführung der Software haben ebenfalls gegriffen. Auf der Grundlage des TeamSAP-Konzepts steht die SAP zusammen mit ihren Partnern Tausenden von Kunden als verlässlicher Partner zur Seite. Die SAP genießt Vertrauen.

Sie ist daher heute nicht nur das viertgrößte Softwareunternehmen auf dem Globus, sondern der unumstrittene Weltmarktführer für betriebswirtschaftliche Software an der Spitze einer Industrie, die auch im öffentlichen Bewußtsein eine immer bedeutendere Rolle spielt. Das internationale Wirtschaftsmagazin „Business Week“ ging sogar so weit festzustellen, daß die SAP eine eigene Branche darstelle.

Ein Marktführer hat nur eine Wahl, nämlich Marktführer zu bleiben. Das bedeutet für uns, daß wir die Maßstäbe setzen und immer und überall Präsenz zeigen müssen. Dazu haben wir ein flächendeckendes, globales Vertriebsnetz aufgebaut. Kunden und Interessenten haben überall leichten Zugang zur SAP, auch über indirekte Vertriebswege und über das Internet. Das Know-how rund um die „SAP-Industrie“ ist weltweit und zu jeder Zeit über das SAPNet abrufbar. Die Entwicklung konzentriert sich zwar nach wie vor in Walldorf, wird allerdings mittlerweile durch dezentrale Kapazitäten ergänzt, beispielsweise in den „SAP Labs“ Berlin, Saarbrücken, Palo Alto, Tokio, Moskau und demnächst auch an Standorten in anderen Ländern.

Während sich die SAP in den vergangenen Jahren zum internationalen Lösungsanbieter entwickelte, ist das System R/3 um eine bedeutende Dimension reicher geworden: Die SAP bietet heute nicht mehr jedem Kunden das gleiche R/3 an, sondern jeweils eine von insgesamt 16 spezifischen Lösungen auf der Basis des SAP Business Framework, die jeweils auf eine bestimmte Branche zugeschnitten sind, zum Beispiel auf die Chemie-Industrie, den öffentlichen Sektor, den Handel oder die Luft- und Raumfahrtindustrie.

Wir sind noch einen entscheidenden Schritt weiter gegangen, indem wir innerhalb der Entwicklungsorganisation der SAP, das waren Ende 1997 weltweit rund 2.800 Mitarbeiter, zusätzlich zur Kernentwicklung und den „Generic Business Units“ sogenannte „Industry Business Units“ gebildet haben. Jede dieser global agierenden Geschäftseinheiten widmet ihr Know-how einem klar definierten Ausschnitt aus dem breiten Branchenspektrum der SAP. Als Weltmarktführer hat die SAP die Kraft und die Ressourcen, mit Interessenten aus jeder wichtigen Branche weltweit in deren branchenspezifischer Sprache zu kommunizieren. Wir sind in der Lage, unseren Kunden als Brancheninsider gegenüberzutreten mit einem Produkt, das ihre

spezifischen Anforderungen erfüllt und dennoch auf einem branchenübergreifenden Industriestandard basiert.

Mit der SAP-Branchenausrichtung löst sich der traditionelle Gegensatz zwischen Standardsoftware und Branchensoftware in betriebswirtschaftlichen Nutzen auf. Ebenso endgültig überholt ist dank unserer Komponentenstrategie nun auch der Gegensatz zwischen einer hohen Integration aller Teilsysteme und dem Prinzip „Best-of-breed“, das heißt dem Einsatz der jeweils besten Systeme unterschiedlicher Anbieter. Unternehmen aller Branchen können heute jeweils beides haben. Mit diesem grundlegenden Wandel hat die SAP Maßstäbe gesetzt, die heute in unserem Markt ein breites Echo finden.

Das Beispiel der neuen Branchenlösung „Aerospace & Defense“ macht deutlich, wie wichtig die dezidierte Branchenausrichtung für die SAP ist. Erst zu Beginn des Jahres 1997 ins Leben gerufen, gelang es der für diese Industrie zuständigen Geschäftseinheit, in 24 Konfrontationen mit einem Wettbewerber in 21 Fällen den Auftrag zu erhalten. Sie gilt zu Recht als Marktführer in diesem Segment. Mit den neuen Brancheninitiativen Public Sector, Retail und Banking erlebt die SAP derzeit vergleichbare Erfolge.

Zur neuen Branchendimension der SAP-Software kommt eine weitere neue Dimension hinzu: Ausgelöst durch die Komponentenstrategie der SAP und das zugehörige SAP Business Framework vollzieht das SAP-Produktportfolio eine grundlegende Wandlung: Das System R/3 wird in eine Familie integrierter Komponenten zerlegt, während gleichzeitig eine Reihe von Anwendungen entstehen, die von R/3 völlig unabhängig sind. Die neue Generation der SAP-Produkte, die jetzt auf den Markt kommt, löst R/3 nicht etwa ab, sondern entsteht parallel zur Weiterentwicklung des Systems R/3: das Internetpaket Pandesic beispielsweise, das Business Information Warehouse, Lösungen für Verkaufsunterstützung und Kundendienst (z.B. Sales Force Automation) oder die weiteren Produkte aus unseren Entwicklungsinitiativen rund um das Supply Chain Management (SCOPE). Während sich mit diesen Produkten unseren Kunden neue betriebswirtschaftliche Perspektiven eröffnen, schafft die SAP die Grundlage für die Erschließung weiterer horizontaler und vertikaler Märkte.

All das ist eine breite Basis für künftiges Wachstum in einem unverändert spannenden Markt. Das Wachstum in unserer Branche wird nicht durch knappe Ressourcen wie Energie oder Rohstoffe beschränkt werden, oder gar durch die Grenzen, die Zeit und Raum in vielen anderen Branchen setzen. Die bestimmenden Faktoren im Wachstum von Unternehmen wie der SAP sind der menschliche Geist und seine Ideen. Da diesen grundsätzlich keine engen Grenzen gesetzt sind, sehen wir die SAP auch jenseits der Jahrtausendwende im Mittelpunkt einer sich rasch verändernden und stark wachsenden Industrie.



Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner, Vorstandssprecher der SAP AG

AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

AUFSICHTSRAT

Von der Hauptversammlung gewählt:

Dr. Bernd Thiemann
Kronberg/Taunus
Vorsitzender des Vorstands der
DG BANK
Frankfurt am Main
Vorsitzender

Dr. Wilhelm Haarmann
Kronberg/Taunus
RA WP StB HAARMANN,
HEMMELRATH & PARTNER
Frankfurt am Main

Dr. Heinrich Hornef
Weinheim

Klaus-Dieter Laidig
Böblingen

Botho von Portatius
Köln

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer
Saarbrücken
Direktor des Instituts für
Wirtschaftsinformatik an
der Universität des Saarlandes
Saarbrücken

Von den Arbeitnehmern gewählt:

Helga Classen
St. Leon-Rot
stellv. Vorsitzende

Willi Burbach
Düsseldorf

Rüdiger Gerber
Bad Schönborn

Bernhard Koller
Walldorf

Dr. Gerhard Maier
Wiesloch

Alfred Simon
Malsch

VORSTAND

Dietmar Hopp
Walldorf
Vorstandssprecher
Administration, Vertrieb und
Beratung Deutschland,
Unternehmenskommunikation

Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner
Schriesheim/Altenbach
Vorstandssprecher
Entwicklung Basis, Technologie,
Branchenlösungen

Dr. Claus E. Heinrich
Walldorf
Entwicklung Logistik, Branchenlösungen

Prof. Dr. Henning Kagermann
Hockenheim
Entwicklung Finanz- und
Rechnungswesen, Personalwirtschaft,
Branchenlösungen

Gerhard Oswald
Wiesloch
R/3-Services, Schulung,
Interne Systeme

Dr. h. c. Klaus Tschira
Heidelberg
Entwicklung Personalwirtschaft

Paul Wahl
Wilhelmsfeld
SAP America, Inc. (CEO), Marketing

Dr. Peter Zencke
Weinheim
Entwicklung Logistik,
Branchenlösungen

ERWEITERTE GESCHÄFTSLEITUNG

Michael Gioja ab 1.1.1998
Stutensee
Entwicklung Personalwirtschaft

Karl-Heinz Hess
Stutensee
Entwicklung Basis

Dieter Matheis
Mühlhausen
Kaufmännischer Leiter

Paul Neugart
Hockenheim
Leiter Vertrieb Deutschland

Dr. Gerhard Rodé bis 31.12.1997
Östringen
Entwicklung Basis



Der Vorstand der SAP AG (von links nach rechts):
Paul Wahl, Dr. Claus E. Heinrich, Prof. Dr. Henning Kagermann,
Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner, Dr. Peter Zencke,
Dietmar Hopp, Gerhard Oswald, Dr. h. c. Klaus Tschira.



Die SAP übertraf im Geschäftsjahr 1997 die selbstgesteckten Ziele bei Umsatz und Ertrag deutlich. Der Umsatz wuchs um 62% auf 6,02 Mrd. DM, der Jahresüberschuß stieg auf 925 Mio. DM.



DIE SAP IM ÜBERBLICK

Die SAP AG hat im Geschäftsjahr 1997 das angepeilte Wachstum bei weitem übertroffen. Dabei ist es gelungen, die Ertragskraft auf dem erhöhten Umsatzniveau zu festigen. Zu der stürmisch verlaufenen Geschäftsentwicklung haben die anhaltend hohe Nachfrage nach betriebswirtschaftlicher Standardsoftware, die positive Resonanz der Kunden auf die Produkte und Produktinnovationen der SAP, die beiden Sondereffekte Einführung des Euro und Jahrtausendwechsel sowie die günstige Entwicklung der wichtigsten Währungen gegenüber der D-Mark beigetragen. Die Produktivität konnte insbesondere in den Bereichen Beratung und Schulung erhöht werden. Erneut hat die SAP massiv in neue Mitarbeiter investiert. In der besonders schnelllebigen Softwarebranche sind diese Investitionen Voraussetzung dafür, um die zukünftigen Wachstumspotentiale zu realisieren und die Marktposition und Wettbewerbskraft der SAP zu stärken.

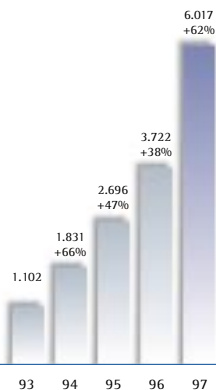
MARKT FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE STANDARDSOFTWARE BOOMT

Obwohl sich die weltwirtschaftliche Lage im Berichtsjahr weitgehend stabilisiert hat, gingen von der konjunkturellen Entwicklung keine wesentlichen Impulse aus. Ebensovienig hat die gegen Ende 1997 aufgetretene Finanzkrise in den südostasiatischen Ländern das Geschäft der SAP in starkem Maße beeinträchtigt. Der Markt für betriebswirtschaftliche Anwendungen in einer vernetzten Rechnerumgebung, dem Hauptarbeitsgebiet der SAP, nimmt nach wie vor eine Sonderstellung in der Gesamtwirtschaft ein und befindet sich in einer ausgesprochenen Boomphase. Branchenexperten erwarten bis zum Jahr 2000 ein jährliches durchschnittliches Marktwachstum von rund 30%. Die SAP nimmt in diesem Markt mit einem Anteil von knapp 30% auf Basis der jüngsten Daten die mit großem Abstand führende Stellung ein.

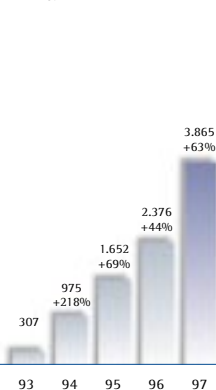
UMSATZ WÄCHST UM 62%

Mit einem Anstieg des konsolidierten Gruppenumsatzes von 62% auf 6,02 Mrd. DM hat sich das Wachstum gegenüber dem Vorjahr mit einem Plus von 38% deutlich beschleunigt. Dabei ist sogar noch die erst im Oktober 1997 auf plus 50% angehobene Umsatzprognose merklich übertroffen worden. Der Hauptanteil der Erlöse entfiel auf den Produktumsatz, der um 56% auf 4,10 Mrd. DM stieg. Hiervon gingen 3,87 Mrd. DM (+63%) auf die Erlöse mit dem System R/3, der Produktfamilie für Client/Server-Anwendungen, zurück. Mit dem seit 1979 verfügbaren System R/2 für Großrechner setzte die SAP noch 223 Mio. DM um. Dies entspricht einem Rückgang von 8%, der aber niedriger ausfiel als vor Jahresfrist erwartet. Der Anteil der Produkterlöse am

Umsatzentwicklung
SAP-Konzern in Mio. DM



Umsatzentwicklung
Produkt R/3
in Mio. DM

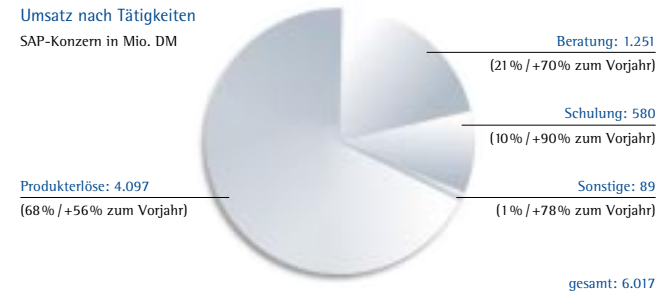


Gesamtumsatz hat sich auf 68% nach 71% im Vorjahr ermäßigt. Die verbliebenen Umsätze verteilen sich auf die Bereiche Beratung mit 1,25 Mrd. DM (+70%), Schulung mit 580 Mio. DM (+90%) und Sonstige Erlöse mit 89 Mio. DM (+78%).

Das Umsatzwachstum wurde erheblich von der Währungsentwicklung begünstigt. Insbesondere die Aufwertungen des US-Dollars und des Pfund Sterling trugen zur währungsbedingten Umsatzausweitung von insgesamt 423 Mio. DM bei. Dies entspricht 11 Prozentpunkten vom Umsatzanstieg in der Gruppe von 62%.

Der Pro-Kopf-Umsatz nahm auf Basis der im Jahresmittel Beschäftigten von 455 TDM im Vorjahr auf 521 TDM zu. Auch mit dieser für die Branche wichtigen Kennzahl nimmt die SAP eine führende Stellung unter den Wettbewerbern ein. Die Entwicklung ist um so bemerkenswerter, da im Jahresmittel mit 11.558 Mitarbeitern deutlich mehr beschäftigt waren (+3.381) als noch 1996.

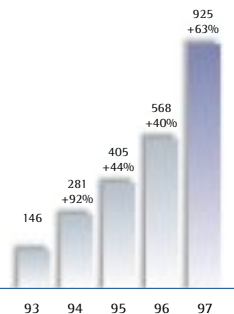
Umsatz nach Tätigkeiten
SAP-Konzern in Mio. DM



ERGEBNISENTWICKLUNG

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 72% auf 1,67 Mrd. DM. Dies entspricht einer Bruttoumsatzrendite von 28% nach 26% im Vorjahr. Der positive Beitrag aus der Entwicklung der Wechselkurse allein wirkt sich mit 117 Mio. DM oder 12 Prozentpunkten in der Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aus. Der Anstieg der Kosten um 57% auf 4,49 Mrd. DM blieb hinter der Umsatzausweitung zurück. Die Beschleunigung des Anstiegs gegenüber dem Vorjahr, als die Kosten um 36% zunahmen, ist in erster Linie auf die forcierte Einstellung von neuen Mitarbeitern zur Sicherung und Stärkung der Wettbewerbskraft der SAP zurückzuführen. Das Zinsergebnis nahm aufgrund der gestiegenen Liquidität auf 52 Mio. DM (Vorjahr: 28 Mio. DM) zu.

Ertragsentwicklung
SAP-Konzern in Mio. DM

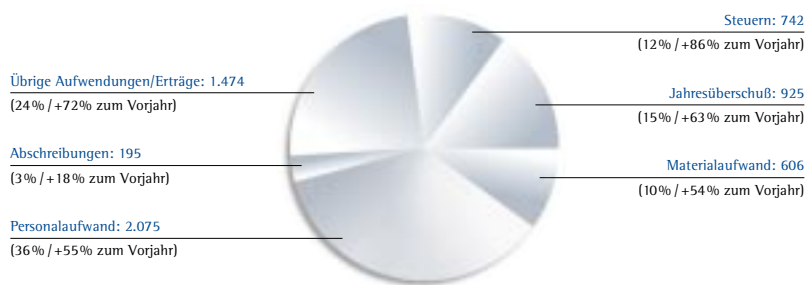


ERGEBNIS JE AKTIE GESTIEGEN

Der wachsende Ergebnisbeitrag aus Ländern mit hohen Steuersätzen sowie der Wegfall von Steuervorteilen in einem Land führte zu einer Erhöhung der Ertragsteuerquote von 39,5% auf 42,5%. Die Gesamtsteuerquote legte auf 44,5% (Vorjahr: 41,3%) zu. Der Zuwachs im Ergebnis nach Steuern in Höhe von 63% auf 925 Mio. DM blieb deshalb hinter dem Anstieg des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zurück. Die Nettoumsatzrendite blieb nahezu unverändert bei 15,4% (Vorjahr: 15,2%). Das Ergebnis je Aktie nahm von 5,48 DM auf 8,87 DM zu. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die Zahl der ausgegebenen Aktien, bezogen auf den Nennwert von 5 DM, durch die Teilumwandlung der Mitarbeiter-Wandelanleihen von 1988 und 1994 von 103,5 Mio. (Stand: Ende 1996) auf 104,3 Mio. Stück Ende 1997 zugenommen hat. Bei Wandlung aller ausgegebenen Wandelanleihen würde sich die Zahl der umlaufenden Aktien auf maximal 105,25 Mio. Stück erhöhen.

Aufwandsstruktur

SAP-Konzern in Mio. DM



DIVIDENERHÖHUNG VORGESCHLAGEN

Die SAP hält an ihrer Dividendenpolitik fest, die Aktionäre am Geschäftserfolg teilhaben lassen zu wollen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb der Hauptversammlung vor, die Dividende von 1,80 DM auf 2,80 DM je Stammaktie im Nennbetrag von 5 DM und von 1,85 DM auf 2,85 DM je Vorzugsaktie im Nennbetrag von 5 DM zu erhöhen. Zusammen mit der Steuergutschrift von 1,20 DM bzw. 1,22 DM erhalten die anrechnungsberechtigten Aktionäre insgesamt

Die Aktien der SAP werden in Deutschland an den Börsen

Frankfurt, Stuttgart und Berlin sowie an den

anderen regionalen Börsenplätzen im Freiverkehr gehandelt.

4,00 DM bzw. 4,07 DM je Aktie. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung steigt die Dividendensumme um 22,5% auf 294 Mio. DM und bereinigt um die Jubiläumszahlung im Vorjahr gar um 56,2%.

ENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Der Umsatzanteil des Auslandsgeschäfts hat sich weiter auf 81% nach 75% im Vorjahr erhöht. Das dynamischste Wachstum erzielte die Region Amerika mit plus 87% auf 2,60 Mrd. DM. Im asiatisch-pazifischen Raum (APA) wuchs der Umsatz um 69% auf 785 Mio. DM. Die im Herbst 1997 aufgekommene Finanzkrise in der Region hat das Absatzgeschäft der SAP nicht spürbar beeinträchtigt.

In der Region Europa (ohne Deutschland) nahm der Umsatz um 58% auf 1,40 Mrd. DM zu. In Deutschland stieg der Umsatz um 26% auf 1,15 Mrd. DM. Damit bleibt Deutschland hinter den USA, wo der Umsatz um 82% auf 2,11 Mrd. DM anzog, zweitgrößter Absatzmarkt. Auf den nächsten Plätzen folgen Japan (380 Mio. DM; +67%), Großbritannien (274 Mio. DM; +123%) und Kanada (221 Mio. DM; +93%).

Umsatz und Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach Regionen

Region	Sitz der Kunden			Sitz der SAP-Gesellschaften			Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Mio. DM			
	Umsatz in Mio. DM			Umsatz in Mio. DM			1996	1997	Umsatzrendite	
	1996	1997		1996	1997		1996	1997		
Deutschland	914	1.149	+26%	1.015	1.263	+24%	503	793	+58%	63%
Übriges Europa	885	1.395	+58%	838	1.370	+64%	172	297	+73%	22%
(Summe)	1.799	2.544	+41%	1.853	2.633	+42%	675	1.090	+61%	41%
Amerika	1.386	2.595	+87%	1.373	2.558	+86%	225	462	+105%	18%
Asien/Pazifik	465	785	+69%	437	746	+71%	53	99	+87%	13%
Afrika	72	93	+29%	59	80	+36%	14	16	+14%	20%
(Summe)	1.923	3.473	+81%	1.869	3.384	+193%	292	577	+98%	17%
Gesamt	3.722	6.017	+62%	3.722	6.017	+62%	967	1.667	+72%	28%

LAGEBERICHT



ENTWICKLUNG DER BILANZSTRUKTUR

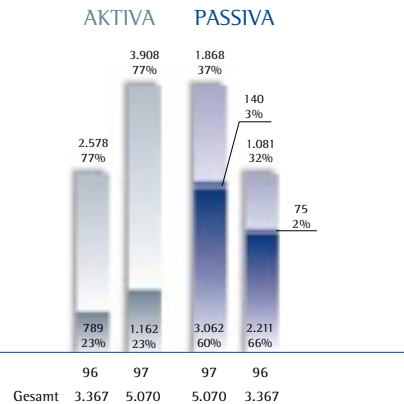
In der Gruppe erhöhte sich das Eigenkapital um 851 Mio. DM auf 3,06 Mrd. DM. Getragen wurde diese Steigerung sowohl vom Konzernjahresüberschuß mit 685 Mio. DM – nach Abzug der 1997 gezahlten Dividende von 240,2 Mio. DM – als auch von den Kapitaleinzahlungen von 79 Mio. DM. Bezogen auf die Bilanzsumme von 5,07 Mrd. DM (Vorjahr: 3,37 Mrd. DM) ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 60% nach 66% im Vorjahr. Die Eigenkapitalrendite nach Steuern belief sich auf 30% (Vorjahr: 26%). Die Ermäßigung der Eigenkapitalquote ergibt sich aus der Erhöhung der Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Die Rückstellungen sind im wesentlichen wegen noch ausstehender ergebnisabhängiger Bezüge gegenüber Mitarbeitern, deren Auszahlung in späteren Geschäftsjahren erfolgt, und wegen steuerlicher Verpflichtungen gewachsen. Die übrigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 65% auf 814 Mio. DM. Sie setzen sich überwiegend zusammen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Steuern, Sozialabgaben und kurzfristigen Finanzschulden.

Dank der robusten Bilanzstruktur dürfte die SAP 1997 zu den solidesten deutschen Unternehmen gezählt haben. Das Wirtschaftsmagazin „manager magazin“ hat der SAP im September 1997 als einziger deutscher Aktiengesellschaft bereits für die Bilanz 1996 die Bestnote „AA“ verliehen.

INVESTITIONEN ERHÖHT

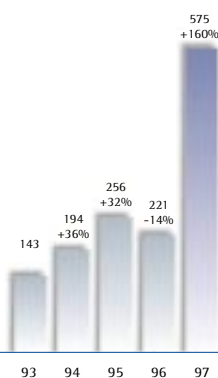
Die Steigerung des Gesamtvermögens um 1,70 Mrd. DM auf 5,07 Mrd. DM geht vor allem auf die Erhöhung der Forderungen und der Liquidität zurück. Die Investitionen nahmen auf 575 Mio. DM nach 221 Mio. DM im Vorjahr zu. Die gewachsenen Investitionsausgaben sind zum großen Teil auf die Bauten neuer Bürogebäude unter anderem gegenüber der Firmenzentrale in Walldorf und in Großbritannien zurückzuführen. Weitere Investitionen flossen in

Konzernbilanzstruktur
in Mio. DM



■ Kurz- und mittelfristiges Vermögen
■ Langfristiges Vermögen
■ Kurzfristiges Fremdkapital
■ Langfristiges Fremdkapital
■ Eigenkapital

Investitionen
SAP-Konzern in Mio. DM



die Erweiterung der Infrastruktur, den Ausbau der Rechnerkapazitäten sowie in den Erwerb eines Grundstücks in Newtown Square, Pennsylvania, zum Bau der neuen Zentrale der SAP America, Inc. Die Abschreibungen legten um 19% auf 195 Mio. DM zu.

Der Cash-flow nach DVFA übertraf mit 1,23 Mrd. DM den hohen Vorjahreswert (783 Mio. DM). Erneut konnten die Investitionen wie auch das Wachstum vollständig aus der Innenfinanzierung getätigt werden.

MITARBEITERENTWICKLUNG

Den wirtschaftlichen Erfolg des Systems R/3 hat die SAP dazu genutzt, die Zahl der Mitarbeiter massiv aufzustocken. Der Aufbau der weltweiten Belegschaft um 40% auf 12.856 Mitarbeiter zum Jahresende 1997 (Ende 1996: 9.202) vollzog sich über alle Bereiche mehr oder weniger gleichmäßig. So nahm die Zahl der Mitarbeiter im Bereich Vertrieb und Marketing um 40% auf 2.423 (Vorjahr: 1.735) zu. Im Bereich Service wurden 1.895 neue Arbeitsplätze geschaffen, was einem Anstieg von 41% auf 6.557 Mitarbeiter (Vorjahr: 4.662) in diesem Bereich entspricht. Der kräftige Ausbau von Vertrieb, Marketing und Service unterstreicht die Anstrengungen, die Marktpräsenz der SAP zu erhöhen sowie den Kunden einen umfassenden Service rund um die Produkte zu bieten.

BELEGSCHAFT IM AUSLAND WÄCHST ÜBERPROPORTIONAL

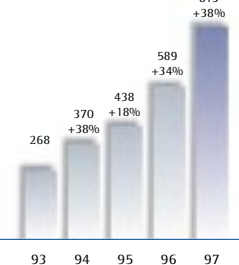
Die zunehmende Internationalisierung des Wettbewerbs hat zu einer verstärkten Erhöhung der Belegschaft außerhalb Deutschlands geführt. So stieg die Zahl der nicht in Deutschland Beschäftigten um 51% auf 7.340 (Vorjahr: 4.857). In Deutschland waren zum Jahresende 5.516 Mitarbeiter beschäftigt, 27% mehr als vor Jahresfrist (4.345). In der Region Amerika wuchs die Zahl der Mitarbeiter um 64% auf 3.785 (Vorjahr: 2.302), im asiatisch-pazifischen Raum um 53% auf 1.586 (Vorjahr: 1.039) und in Europa (ohne Deutschland) um 30% auf 1.844 (Vorjahr: 1.419). Die Personalaufwendungen erhöhten sich um 55% auf 2,07 Mrd. DM. Dadurch nahm der Anteil am Gesamtumsatz geringfügig auf 34% nach 36% ab.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Auch im Bereich Forschung und Entwicklung wurden die personellen Kapazitäten erheblich erweitert. So sind hier im vergangenen Jahr 817 neue hochqualifizierte Arbeitsplätze entstanden. Zum Jahresende arbeiteten mit 2.876 Mitarbeitern 40% mehr als im Vorjahr an der Neuentwicklung und kontinuierlichen Weiterentwicklung der SAP-Produkte. Damit sind wie im Vorjahr 22% der Gesamtbelegschaft in der Forschung und Entwicklung beschäftigt.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung wurden um 38% auf 813 Mio. DM (Vorjahr: 589 Mio. DM) erhöht. Dadurch gab der Anteil der F&E-Aufwendungen am Jahresumsatz gegenüber dem Vorjahr (16%) leicht auf 14% nach. Mit dieser Verhältniszahl nimmt die

Aufwand für Forschung und Entwicklung
SAP-Konzern
in Mio. DM



LAGEBERICHT



Das neue Basis Application Center stellt mit 1.600 Arbeitsplätzen eine erhebliche Erweiterung des Standorts Walldorf dar.

SAP in der Branche erneut eine Spitzenstellung ein. Die dauerhafte Stärkung der Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen unterstreicht den Ehrgeiz, die ständig wachsenden Kundenwünsche nach Produkterweiterungen und -verbesserungen aufzunehmen sowie das Innovationstempo stetig voranzutreiben. Der Vorstand ist davon überzeugt, daß sich die führende Stellung der SAP in ihrem Kernmarkt nur auf diesem Weg zum Wohle der Kunden, der Mitarbeiter und der Aktionäre festigen läßt.

ERKLÄRUNG ZU § 17 AktG

Der Vorstand ist unverändert der Auffassung, daß die SAP AG keine abhängige Gesellschaft i.S.d. Aktiengesetzes ist und daher keine Veranlassung besteht, einen Abhängigkeitsbericht zu erstellen.

AUSBLICK

R/3 WIRD ZUM PORTFOLIO UNABHÄNGIGER KOMPONENTEN

Im vergangenen Jahr ist die kontinuierliche Weiterentwicklung des Systems R/3 gemäß der Business-Framework-Architektur konsequent fortgeführt worden. Dabei lag der Schwerpunkt der Entwicklungsarbeiten in der sukzessiven Entkoppelung von R/3 und der Bildung eigener Komponenten. Zusammen mit den so entstehenden R/3-Bausteinen und Drittanwendungen, die an die SAP-Software angeschlossen werden können, entsteht ein Portfolio unabhängiger Softwarekomponenten. Die reibungslose Montage dieser Komponenten über offene Programmierschnittstellen erhöht die Flexibilität innerhalb eines integrierten Softwaresystems. Die offene Architektur bildet darüber hinaus den Grundstein für die Entwicklung umfassender branchenspezifischer Lösungen und damit den Kern der zunehmenden Fokussierung der SAP auf ausgesuchte Branchen.

Im Dezember 1997 ist die neue Version von R/3 4.0, in der schon viele Ideen der Business-Framework-Architektur umgesetzt wurden, an die ersten Pilotkunden termingerecht ausgeliefert worden. Die allgemeine Auslieferung von R/3 4.0 wird dann spätestens gegen Ende des 2. Quartals 1998 erfolgen. Zu den wichtigsten Erweiterungen der Version 4.0 zählen funktionale Erweiterungen entlang der Wertschöpfungskette, die Entkoppelung der Hauptkomponenten Personalverwaltung von den Kernbereichen Logistik und Finanzwesen, eine Vielzahl neuer Funktionalitäten z. B. im Bereich des Treasury Managements, zusätzliche Internet-Anwendungen sowie neue Branchenlösungen wie zum Beispiel für den Handel und den öffentlichen Sektor.

EINTRITT IN NEUE MÄRKTE

Die SAP hat weiterhin eine Reihe von Initiativen gestartet, um mit Produktinnovationen und dem Eintritt in neue Märkte das Wachstum und die Wettbewerbskraft der SAP langfristig zu sichern. Mit dem Business Information Warehouse erfolgt der Eintritt in den lukrativen Markt für Systeme zur Unterstützung von Management-Entscheidungsprozessen. Mit SCOPE (Supply Chain Optimization, Planning and Execution) wurde eine Initiative zur Optimierung des Informationsflusses entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Zulieferer bis zum Kunden – begonnen. Mit dieser Initiative betritt die SAP den Markt für sogenannte

Supply-Chain-Lösungen. Die Intensivierung der Kooperation mit Kiefer & Veitinger, unterlegt durch die 50%ige Beteiligung an dem Unternehmen, ermöglicht der SAP einen raschen Eintritt in den dynamisch wachsenden Markt für sogenannte Kundenverwaltungssysteme. Sowohl die SCOPE-Initiative als auch die Beteiligung an Kiefer & Veitinger erweitern den Fokus der SAP auf Anwendungen, die über den Kernbereich, betriebswirtschaftliche Systeme zur Unterstützung der innerbetrieblichen Abläufe in Unternehmen, hinausgehen und zusätzlich den Informationsfluß zu den Kunden und Zulieferern optimieren.

GANG AN DIE NEW YORK STOCK EXCHANGE

Neben diesen Produktinitiativen hat die SAP weitere Maßnahmen zur Stärkung ihrer Position und Sicherung ihres Wachstums ergriffen. Mit dem Gang an die New York Stock Exchange im 3. Quartal 1998 werden die Ziele verknüpft, den Bekanntheitsgrad und die Präsenz des Unternehmens am größten und wichtigsten Markt für Informationstechnologie zu erhöhen, die Beziehungen zu Aktionären zu verbessern sowie den Mitarbeitern in den USA die Möglichkeit zu geben, Aktien des Unternehmens zu erwerben.

FOKUSSIERUNG AUF AUSGESUCHTE BRANCHEN

Gegen Ende des Jahres wurde die Reorganisation des Entwicklungsbereichs abgeschlossen. Mit der Gründung von Industry Business Units (IBUs) verfolgt die SAP das Ziel, ihre Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen noch konsequenter und effizienter auf die besonderen Anforderungen der zunächst 16 ausgesuchten Branchen auszurichten. Die IBUs arbeiten weitgehend eigenverantwortlich mit einem oder zwei IBU-Managern an der Spitze, die direkt dem Vorstand berichten. Die IBUs werden als Profit Center geführt, um eine optimale Allokation der Ressourcen von Entwicklung, regionalem Vertrieb, Beratung, Schulung und Leistungen Dritter nach den Anforderungen des Marktes zu gewährleisten.

BIS ZU 5.000 NEUE MITARBEITER

Die ergriffenen strukturellen Maßnahmen sowie die begonnenen Produktinnovationen stimmen den Vorstand zuversichtlich, auch in den kommenden Jahren ein hohes Wachstum zu erzielen und die Wettbewerbskraft des Unternehmens zu stärken. Auch die sich abschwächende Dynamik aus den beiden Sondereffekten Jahrtausendwechsel und Euro dürfte nicht zu einer drastischen Abschwächung des Umsatzes führen. Die skizzierten Produktinnovationen und Initiativen bieten der SAP auch über das Jahr 2000 hinaus enorme Wachstumschancen. Deshalb wird die SAP 1998 erneut massiv in neue Mitarbeiter investieren. So ist geplant, die Zahl der Beschäftigten weltweit um bis zu 5.000 zu erhöhen. Darüber hinaus sind bereits Investitionen in das neue Schulungs- und Service-Zentrum in St. Leon-Rot nahe der Firmenzentrale in Walldorf sowie in die neue Firmenzentrale der SAP America, Inc. in Newtown Square, Pennsylvania, angelaufen.

UMSATZ- UND ERGEBNISPROGNOSE

Der Vorstand erwartet, den Umsatz im laufenden Geschäftsjahr um 30 bis 35% steigern zu können. Der Anstieg des Ergebnisses vor Steuern sollte ähnlich hoch ausfallen. Dieser Erwartung liegt eine vorsichtige Annahme zur weiteren Entwicklung des Einflusses der beiden Sondereffekte Jahrtausendwechsel und Euro zugrunde und trägt der Unsicherheit über mögliche Auswirkungen der Finanzkrise in Südostasien Rechnung.



Im 3. Quartal 1998 geht die SAP an die New York Stock Exchange, die größte Börse der Welt.





Die SAP-Aktie erzielte 1997 die höchste Kurssteigerung aller DAX-Werte und zählte zu den am meisten gehandelten Aktien im DAX.



In einem sehr erfolgreichen Aktienjahr an der deutschen Börse zählten die Aktien der SAP AG zu den klaren Gewinnern. Die SAP-Vorzugsaktie erzielte 1997 eine Kurssteigerung von knapp 175%. Damit wurde nicht nur der Deutsche Aktienindex (DAX), der um rund 47% anzog, deutlich übertroffen. Vor allem beeinflusste die SAP-Vorzugsaktie auch maßgeblich die positive Entwicklung des Index der 30 führenden deutschen Aktienunternehmen. Das Gewicht der SAP-Aktie im DAX erhöhte sich von 3,04% zu Jahresanfang auf 5,86% zum Jahresende.

BÖRSENWERT UM 36,8 MRD. DM GESTEIGERT

Die Kurssteigerung vollzog sich kontinuierlich und stetig im gesamten Jahresverlauf. Die wesentlichen Triebfedern für den Kursanstieg waren die jeweils über den Erwartungen des Finanzmarktes gelegenen Quartalsergebnisse sowie wichtige Produkt- und Kooperationsankündigungen. Vom Jahrestief bei 211 DM am 2. Januar 1997 kletterte die Vorzugsaktie bis auf ein Jahreshoch bei 597 DM am 8. Dezember 1997. Der Börsenwert der SAP erhöhte sich von 21,8 Mrd. DM Anfang 1997 auf 58,6 Mrd. DM zum Jahresende. Dank der anhaltend rapiden Kurssteigerungen in den ersten Wochen des Jahres 1998 liegt die SAP mit einer Marktkapitalisierung von rund 70 Mrd. DM seit Februar 1998 auf Platz drei in der Rangliste der höchst bewerteten deutschen Börsengesellschaften hinter Allianz und Deutsche Telekom.

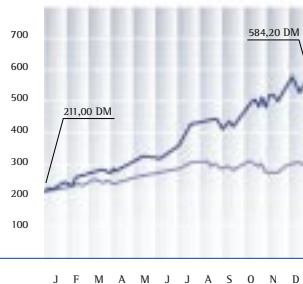
PERFORMANCE AUSGEZEICHNET

Das „manager magazin“ zeichnete im November 1997 zum dritten Mal in Folge die SAP als „Unternehmen des Jahres“ aus. Die SAP-Aktie siegte im Performance-Vergleich unter den 500 größten deutschen Börsengesellschaften. Verglichen wurden die wichtigsten Kennzahlen für Rendite, Sicherheit und Wachstum.

Die SAP-Aktie erzielte 1997 nicht nur die höchste Kurssteigerung aller DAX-Werte, sondern zählte auch zu den meist gehandelten Aktien im DAX. Mit einem Umsatzvolumen von 106 Mrd. DM belegte die SAP Platz acht aller DAX-Titel.

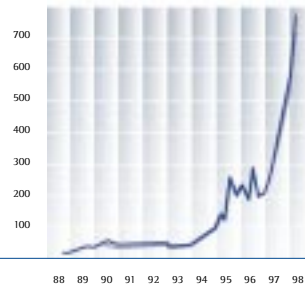
Kursverlauf 1997

■ SAP-Vorzugsaktie
■ DAX *



Kursverlauf seit dem Börsengang

■ SAP-Vorzugsaktie *
■ SAP-Stammaktie *



* adjustiert

BREITE ZUSTIMMUNG FÜR SHAREHOLDER-VALUE-KONZEPT

Die SAP hat den Wert des Unternehmens für die Aktionäre deutlich erhöhen können, ohne daß eine einseitige und kurzfristige Strategie der Maximierung des Börsenwerts verfolgt worden wäre. Unter ihrer wertorientierten Unternehmensführung versteht die SAP vielmehr den langfristig angelegten und dauerhaften Geschäftserfolg im Einklang der Interessen der Kunden, der Mitarbeiter und der Aktionäre. Die SAP ist davon überzeugt, daß die Fokussierung auf ihr Kerngeschäft und ihre Innovationsfähigkeit zum Wohle der Kunden in Verbindung mit der Beteiligung der Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens langfristig dem Shareholder-value dienen. Auch im vergangenen Jahr stieß das Shareholder-value-Konzept der SAP auf breite Zustimmung. In der Umfrage des Wirtschaftsberatungsunternehmens Price Waterhouse, der Gesellschaft für Finanzkommunikation und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) setzten 75 befragte internationale Analysten und Investoren die SAP auf Platz drei aller deutschen Unternehmen, die den Shareholder-value-Ansatz in der Unternehmensführung am konsequentesten umgesetzt hatten.

WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

In diesem Jahr wird die SAP im Zuge der Notierung der Aktien an der New York Stock Exchange ihr Konzept der wertorientierten Unternehmensführung forcieren und Führungskräften die Möglichkeit einräumen, Teile ihres Gehalts in Abhängigkeit von der Aktienkursentwicklung zu beziehen. Über diese wertorientierte Teilvergütung werden die Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens und am Shareholder-value teilhaben. Damit setzt die SAP ihre Tradition der Mitarbeiterbeteiligung fort, deren Kernstücke die Wandelschuldverschreibungen von 1988 und 1994 sowie der laufende Aktiensparplan und das Vermögensbeteiligungsprogramm sind. Von den per Jahresende 4.824 Beschäftigten bei der SAP AG nahmen 3.032 am steuerbegünstigten Bezug von Mitarbeiteraktien und 1.796 an dem von der SAP bezuschußten Aktiensparplan teil.

SAP PLANT GANG AN DIE NEW YORK STOCK EXCHANGE

Außer an den Börsen Frankfurt, Stuttgart und Berlin werden die SAP-Aktien im Freiverkehr auch an den anderen regionalen Börsenplätzen in Deutschland gehandelt. Außerdem sind sie in der Schweiz notiert. In den USA werden die SAP-Aktien in Form von Level 1 American Depositary Receipts (ADRs) außerbörslich gehandelt. Im 3. Quartal 1998, fast genau 10 Jahre nach dem Börsengang der SAP AG, werden die ADRs an der New York Stock Exchange gelistet. Damit kommt die SAP ihrem vergleichsweise hohen Anteil US-amerikanischer Anleger entgegen, die dann in SAP auch am Heimatmarkt und insgesamt rund 14 Stunden am Tag unter Börsenaufsicht handeln können.

Über 3.000 Aktionäre der SAP AG besuchten die Hauptversammlung 1997 in Mannheim.

SAP-AKTIEN



ANTEIL INSTITUTIONELLER ANLEGER AUS DEUTSCHLAND GESTIEGEN

Allerdings hat sich der Anteil der im Streubesitz befindlichen Aktien, die von institutionellen Investoren wie Vermögensverwaltern, Fonds oder Versicherern in den USA gehalten werden, im Jahresverlauf deutlich von rund 29% auf circa 21% verringert. Ursächlich dafür dürfte der starke Abbau der SAP-Position bei zwei großen institutionellen Investoren sowie die allgemeine Konsolidierung bei Hochtechnologieaktien in den USA zu Beginn des Jahres gewesen sein. Dem Abbau der SAP-Aktienbestände bei US-Anlegern steht ein deutlicher Ausbau der Positionen bei institutionellen Investoren in Deutschland gegenüber, die zum Jahresende gut 29% der im Streubesitz liegenden Aktien hielten, nach 24% Ende 1996. Unter Einbeziehung der privaten Anleger hat Deutschland damit seine Stellung als wichtigster Markt für SAP-Aktien noch ausgebaut. Institutionelle Investoren aus dem restlichen kontinentalen Europa hielten knapp 7% des Streubesitzanteils und institutionelle Anleger aus Großbritannien gut 7%.

Von den insgesamt ausstehenden rund 61 Mio. Stück Stammaktien und 43,3 Mio. Stück Vorzugsaktien (bezogen auf jeweils 5 DM Nennwert) halten drei Gründungsaktionäre, deren Familien bzw. die von ihnen gegründeten Stiftungen rund 66% des Stammkapitals und etwa 5% des Vorzugskapitals.

INVESTOR-RELATIONS-AKTIVITÄTEN ERNEUT AUSGEBAUT

Entsprechend dem stark gestiegenen Informationsbedürfnis der Aktionäre hat die SAP ihre Investor-Relations-Aktivitäten erneut kräftig ausgebaut. Zusätzlich zu den zwei internationalen Analystenkonferenzen in Frankfurt und dem Investoren- und Analystensymposium in New York hat die SAP erstmals einen Analysten-Workshop in Walldorf veranstaltet. Rund 50 deutsche und europäische Finanzanalysten diskutierten einen Tag lang mit Management, Kunden und Partnern der SAP die Produkt- und Wachstumsstrategie des Unternehmens. Darüber hinaus präsentierte sich die SAP auf mehr als 30 internationalen Anlegerkonferenzen, Messen und Roadshows auf allen wichtigen Finanzplätzen wie beispielsweise in New York, Boston, San Francisco, Tokio, London, Edinburgh, Paris, Zürich, Genf, Mailand, Kopenhagen, Frankfurt und München. Außerdem hat die SAP den persönlichen Kontakt zu Fondsmanagern und Anlageberatern in rund 15 Gruppen- und ungefähr 200 Einzelgesprächen gepflegt. An den vier jährlichen Telefonkonferenzen zu den Quartalsergebnissen nehmen weltweit jeweils mehr als 300 Finanzanalysten und Investoren teil.



Der offene und kontinuierliche Dialog mit Wirtschaftsjournalisten und Analysten ist wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Aktivitäten.

SEIT BÖRSENEINFÜHRUNG JÄHRLICHE RENDITE VON 54%

Alle diese Maßnahmen unterstützen als integraler Bestandteil der offenen, kontinuierlichen und transparenten Unternehmenskommunikation die wertorientierte Unternehmensführung der SAP. Dabei betont die SAP immer wieder die Langfristigkeit und Dauerhaftigkeit ihrer Strategie nicht zuletzt auch zum Wohle der Aktionäre. Seit der Börseneinführung der SAP im November 1988 errechnet sich für die SAP-Stammaktie eine jährliche Rendite von rund 54%.

Wenn ein Anleger bei der Börseneinführung eine Stammaktie zum damaligen Emissionspreis von 750 DM erwarb, seine Dividenden (nach Abzug von Kapitalertragsteuer und ohne Steuergutschrift) zum Erwerb weiterer SAP-Aktien einsetzte und sich an Kapitalerhöhungen ohne zusätzlichen Kapitaleinsatz beteiligte, erhöhte sich dieser Wert bis Ende 1997 auf rund 36.500 DM. Das entspricht einer Wertsteigerung von 4.767%.

Kennzahlen SAP-Aktien (in DM je 5-DM-Aktie)	1996	1997
Ergebnis	5,48	8,87
Dividende Stammaktie	1,80	2,80
Zusatzdividende (Jubiläumsbonus)	0,50	-
- mit Steuergutschrift	3,29	4,00
Höchst-/Tiefstkurs Stammaktie *	275,80/172,90	565,00/208,00
Dividende Vorzugsaktie	1,85	2,85
Zusatzdividende (Jubiläumsbonus)	0,50	-
- mit Steuergutschrift	3,36	4,07
Höchst-/Tiefstkurs Vorzugsaktie *	283,50/179,00	592,00/211,00
Cash-flow nach DVFA	7,56	11,79
Eigenkapital	21,36	29,36
Anzahl der Aktien (Mio.)	103,5	104,3
Börsenwert am Jahreschluß (Mrd. DM)	21,8	58,6

Wertpapierkennnummer SAP-Stammaktie: 716460

Wertpapierkennnummer SAP-Vorzugsaktie: 716463

* Kassakurse

Für die SAP-Stammaktie errechnet sich seit Börseneinführung 1988 eine jährliche Rendite von rund 54%.

SAP-AKTIE





Hilfsbereitschaft und Offenheit sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Übernahme von Verantwortung zählen zu den Grundelementen der SAP-Unternehmenskultur.



Qualifikation, Engagement und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter bilden die Basis für den Erfolg der SAP. Um ihre Stellung als Markt- und Technologieführer zu behaupten und weiter auszubauen, sind Unternehmen und Mitarbeiter dem Prinzip der permanenten Innovation verpflichtet. Dabei überläßt das Unternehmen den Innovationsprozeß nicht allein den Mitarbeitern in den Entwicklungsabteilungen, sondern betrachtet dieses Denken und Handeln als Dauerverpflichtung für alle Bereiche des Unternehmens. Gefordert ist deshalb die Bereitschaft zum ständigen Weiterlernen sowie die Flexibilität, neue Trends und Anforderungen zu berücksichtigen. Kundenorientierung und Servicedenken sind auch von Mitarbeitern gefordert, die in ihrer täglichen Arbeit keinen direkten Kundenkontakt haben.

Die SAP ist ein international tätiges Unternehmen. Aus diesem Grund sind Toleranz und Respekt vor den Menschen anderer Länder und Kulturkreise unverzichtbar. Hilfsbereitschaft und Offenheit sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Übernahme von Verantwortung zählen ebenfalls zu den Grundelementen der bei der SAP gelebten Unternehmenskultur. Die oft als einzigartig bezeichnete Kultur der SAP ist darüber hinaus gekennzeichnet durch ein Klima des Vertrauens, das unkonventionelles Denken fördert. Durch die flache Hierarchie und die fehlertolerante Organisation hat die SAP den äußeren Rahmen geschaffen, in dem diese Ansprüche verwirklicht werden können. Dazu trägt auch bei, daß Fachkarrieren bei der SAP den gleichen Stellenwert genießen wie Managementkarrieren. Leistungsorientierte Vergütungsprogramme, die die Mitarbeiter angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligen, sind ebenfalls ein wichtiger Bestandteil der SAP-Unternehmenskultur.

ERNEUT STARKES MITARBEITERWACHSTUM

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die SAP-Gruppe den Personalstand um 3.654 auf 12.856 Mitarbeiter erneut deutlich erhöht, dies bedeutet eine Zunahme um 40%. Spitzenreiter beim Personalwachstum waren der asiatisch-pazifische Raum sowie der gesamte amerikanische Kontinent. In den Regionen Amerika, Asien-Pazifik-Australien und Afrika war ein Zuwachs um 2.085 auf 5.496 Mitarbeiter (+59,9%) zu verzeichnen, während die Mitarbeiterzahl in Deutschland und im europäischen Raum vergleichsweise moderat um 1.596 auf 7.360 Personen (+27,6%) stieg. Auf einzelne Bereiche aufgeschlüsselt, ergibt sich folgende Verteilung: In Forschung und Entwicklung arbeiteten 2.876 Mitarbeiter (Vorjahr: 2059), in Vertriebs- und Marketingfunktionen waren 2.423 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.735) beschäftigt. 6.557 Mitarbeiter nahmen Service- und Supportfunktionen wahr, das entspricht einer absoluten Steigerung um 1.895 verglichen mit dem Vorjahr. Damit ist der Service erneut der mitarbeiterstärkste Bereich in der SAP-Gruppe.

LEISTUNGSORIENTIERTE, FLEXIBLE VERGÜTUNG

Mit einem flexiblen Gehaltsmanagementsystem stellt die SAP sicher, daß sich individuelle Leistung lohnt. Marktgerechte Gehälter, Berücksichtigung interner Strukturen, Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sowie Leistungsorientierung – das sind die Eckpfeiler

des SAP-Gehaltsmanagementsystems. Zusätzlich zum Gehalt bietet die SAP AG Bonuspläne sowie eine jährliche Erfolgsbeteiligung, die abhängig vom Erfolg des gesamten Unternehmens ausgeschüttet wird. Zu den wichtigen Sozialleistungen für Mitarbeiter der SAP AG zählen: vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersversorgung, erweiterte Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall, umfangreicher Versicherungsschutz sowie ein attraktiver Aktienparplan.

ERSTMALS WELTWEITE MITARBEITERBEFRAGUNG

Vor rund zwei Jahren startete die SAP in Deutschland die erste Mitarbeiterbefragung – mit durchweg positiven Resultaten. Die Ergebnisse aus dieser Befragung wurden in den Teams, den Bereichen, aber auch unternehmensübergreifend zügig umgesetzt. Um die bisherigen Resultate und Aktionen auf eine breitere Basis zu stellen und weitere Verbesserungspotentiale aufzudecken, führte die SAP zum Jahresbeginn 1998 eine weltweite Befragung aller Mitarbeiter in Form einer anonymen Vollerhebung durch. Ziel war auch hier, Informationen über die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu erhalten, um mit den gewonnenen Daten die hohe Leistungsfähigkeit der SAP auch in Zukunft sicherzustellen. Die niedrige Fluktuationsrate, die 1997 bei der SAP AG nur knapp über der Zwei-Prozent-Marke lag, kann dabei als Kennzeichen für die Mitarbeiterzufriedenheit gewertet werden. Nach wie vor beträgt das Durchschnittsalter der Beschäftigten etwas unter 35 Jahre, rund vier Fünftel der Gesamtbelegschaft sind jünger als 40 Jahre. Die durchschnittliche Dauer der Firmenzugehörigkeit hat sich leicht verlängert und beträgt nunmehr rund vier Jahre. Konstant geblieben ist der Anteil der Akademiker mit 85%, während sich die Zahl der promovierten Mitarbeiter um einen Prozentpunkt erhöht hat. Sie stellen jetzt 14% der Belegschaft. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten liegt bei 28%. Mit 9% ist die Zahl der ausländischen Mitarbeiter in Deutschland nahezu konstant geblieben. Zu einer schnelleren Integration der ausländischen Mitarbeiter in Deutschland trägt ein „Welcome-Paket“ bei, das umfassende Informationen zum Leben in Deutschland mit vielfältigen Möglichkeiten zum gegenseitigen Kennenlernen kombiniert.



Schnelle und offene Kommunikation
stellen Grundelemente der
SAP-Unternehmenskultur dar.



WELTWEIT SEHR ATTRAKTIV ALS ARBEITGEBER

Die hohe Wertschätzung der SAP als Arbeitgeber läßt sich an der erneut gestiegenen Zahl der eingegangenen Bewerbungen ablesen. Monatlich treffen rund 1.750 Bewerbungen auf Stellenanzeigen oder aus eigener Initiative in der Personalabteilung in Walldorf ein. Wie schon in den Vorjahren meldeten auch die ausländischen Landesgesellschaften sehr hohe Bewerberzahlen. Zunehmend genutzt werden die Stellenausschreibungen der SAP im Internet: Im Geschäftsjahr 1997 haben monatlich rund 16.000 Interessenten den Bereich „Jobs“ auf der SAP-Homepage besucht und Informationen abgerufen. Seit März 1998 ist auch eine umfassende Online-Bewerbung mit einem strukturierten Personalbogen möglich, wobei die Daten direkt in das R/3-Bewerberverwaltungssystem einfließen. Wichtige Kontaktbörsen und zugleich effiziente Instrumente zur Personalrekrutierung sind darüber hinaus die zahlreichen Informationsveranstaltungen an Hochschulen, auf denen das SAP-Personalmarketing die Einstiegsmöglichkeiten bei der SAP vorstellt. Neu ist der dreitägige Recruiting-Workshop, mit dem sich die SAP AG an Absolventen von Fachhochschulen und Universitäten, aber auch an potentielle Mitarbeiter mit ersten Berufserfahrungen wendet.

SAP NIMMT GESELLSCHAFTLICHE VERPFLICHTUNG ERNST

Durch zahlreiche Neueinstellungen hat die SAP bereits in den letzten Jahren einen positiven Beitrag zum Arbeitsmarkt geleistet, der 1997 mit dem ersten Arbeitsplatz-Investor-Preis der Bundesanstalt für Arbeit honoriert worden ist. Die gute Marktsituation erlaubt der SAP auch im laufenden Geschäftsjahr, die Zahl der neuen Stellen noch einmal deutlich zu erhöhen. Geplant ist, weltweit rund 5.000 neue Mitarbeiter einzustellen, 2.000 davon voraussichtlich in Deutschland. Die Personalsuche wird dabei bestimmt von einem zunehmend knapperen Angebot an Hochschulabsolventen der Studiengänge Informatik, Ingenieurwesen oder auch

Betriebswirtschaft bei zugleich steigender Nachfrage von Unternehmen und Institutionen. Die SAP achtet jedoch darauf, die hohen Anforderungen an die fachliche und soziale Kompetenz von neuen Mitarbeitern nicht zu reduzieren. Zu mehr Chancengleichheit sollen die SAP/Stevie Wonder Vision Awards beitragen. Die von der SAP und dem blinden US-Sänger Stevie Wonder gemeinsam gestifteten Preise fördern innovative technische Lösungen für die Integration von Blinden und Sehbehinderten in die Arbeitswelt. Auch die SAP selbst richtet entsprechende Arbeitsplätze ein. Im Rahmen dieser Initiative werden mehrere Praktikplätze für blinde bzw. sehbehinderte Menschen in verschiedenen Bereichen angeboten. Die bisher gewonnenen Erfahrungen sind positiv.

VIELFÄLTIGE ANGEBOTE IM AUSBILDUNGSBEREICH

Weiter ausgebaut hat die SAP im Geschäftsjahr 1997 auch die Startmöglichkeiten junger Menschen in das Berufsleben. Für insgesamt 53 Abiturienten ist die SAP der Ausbildungspartner für das Studium der Fachrichtungen Wirtschaftsinformatik bzw. Industrie an der Berufsakademie Mannheim. Darüber hinaus erlernen 13 Schulabgänger den Beruf des Bürokaufmanns bzw. des Kaufmanns für Bürokommunikation. Erstmals 1998 wird die SAP auch Fachinformatiker ausbilden. Dieser neue, IHK-geprüfte Ausbildungsgang orientiert sich an der sich schnell verändernden Arbeitswelt im Bereich der Informationstechnologie. Um Studenten einen umfassenden Einblick in die Arbeitswelt zu ermöglichen, stellt die SAP eine Vielzahl von Praktikplätzen zur Verfügung und ist gefragter Partner bei Diplom- und Studienarbeiten.



SAP-Mitarbeiterstruktur (Stand 31.12.97)

Management	34
Forschung und Entwicklung	2.876
Service und Support	6.557
Vertrieb und Marketing	2.423
Administration	788
Facilities/Internal Services	178

GESAMT 12.856

Deutschland	5.516
Übriges Europa	1.844
Amerika	3.785
Asiatisch-pazifische Region	1.586
Afrika	125

Die SAP-Mitarbeiter zeichnen sich durch hohe fachliche Kompetenz aus.

Teamarbeit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Weiterentwicklung der SAP-Produkte.

MITARBEITER



Innovatives Denken und Handeln sind bei SAP Verpflichtung für Mitarbeiter in allen Bereichen.



Neben dem Release 4.0, das im 2. Quartal 1998
den Kunden zur Verfügung steht, bringt die SAP erstmals
drei eigenständige Produkte auf den Markt.



Langfristiges Denken anstelle von bloßer Reaktion auf kurzzeitige Markttrends, Konstanz in der Entwicklung und Konzentration auf die Kernkompetenz „Anwendungssoftware“ – das sind seit jeher die Kennzeichen der SAP-Produktentwicklung. Der Markt hat diese Strategie mit Vertrauen in die SAP und ihre Produkte honoriert.

QUALITÄT VERBESSERT, WARTUNGSAUFWAND REDUZIERT

Bei ihren Entwicklungsaktivitäten konzentrierte sich die SAP im Geschäftsjahr 1997 vor allem auf die folgenden Kernziele: leichtere und schnellere Einführung des Systems R/3, weitere Qualitätsverbesserungen, Ausbau von Service und Support, Entwicklung und termingerechte Auslieferung des R/3-Releases 4.0, Entwicklung neuer und eigenständiger Produkte auf Basis der Business-Framework-Architektur sowie Stärkung der Branchenausrichtung. Erfreulicherweise wurden alle Ziele erreicht. Untersuchungen zur Kundenzufriedenheit haben ergeben, daß die Qualität der R/3-Systeme im vergangenen Geschäftsjahr weiter deutlich angestiegen ist. Ein weiteres Anzeichen dafür, daß die Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung gegriffen haben, sind die erheblich gesunkenen Anfragen an die Help-Desks und Call-Center: Trotz der hohen Zahl der Neuinstallationen im Jahr 1997 blieb die Zahl der täglichen Calls konstant. Zu dieser Entwicklung haben auch die Verbesserungen beim Know-how-Transfer durch das neue Trainingskonzept beigetragen, ebenso wie die anwendergerechteren Trainingsmaterialien, Teachware und Dokumentation, mit denen den Anwendern die Inhalte des Systems verdeutlicht werden. Der Umgang mit dem System wurde durch weiterentwickelte Benutzeroberflächen erleichtert.

AcceleratedSAP MINIMIERT EINFÜHRUNGSZEIT

Die Erkenntnis, daß sich Vorgänge in Unternehmen ähneln und deshalb standardisierbar sind, hat zur Entwicklung der SAP-Softwaresysteme geführt. Als erste hat die SAP-Landesgesellschaft in den USA diesen Gedanken auch auf die Einführung von R/3 übertragen, eine entsprechende Methode entwickelt und ihr zugleich den Namen gegeben: AcceleratedSAP. ASAP ist aus dem R/3-Vorgehensmodell entstanden und integriert neueste Erkenntnisse zum Thema R/3-Einführung. Höchstes Ziel von ASAP ist es, den Zeitaufwand zu minimieren, die Qualität zu optimieren und durch die effiziente Nutzung von Ressourcen die Kosten einer R/3-Einführung auf ein Minimum zu reduzieren. Hierzu sind alle wiederverwendbaren und wiederholbaren Aktivitäten und Dokumente im Implementation Assistant abrufbar. Das Ergebnis: Mit ASAP ist die SAP in der Lage, die Einführung von R/3 um bis zu 50% zu beschleunigen. ASAP steht inzwischen auch für das Release 4.0 und den europäischen Markt zur Verfügung.



Die Mitarbeiter der SAP-Produktentwicklung arbeiten an den Standorten Walldorf, Berlin, Saarbrücken, St. Leon-Rot, Mannheim, Palo Alto, Detroit, Tokio und Bangalore.

ENTWICKLUNG ENTLANG DER KUNDENANFORDERUNGEN ORGANISIERT

Die Kunden erwarten von der SAP langfristig tragfähige Lösungen für ihre Geschäftsprozesse. Deshalb hat sich die SAP-Entwicklung entlang der Kundenanforderungen organisiert. Sie ist jetzt in drei große Bereiche gegliedert: die Kernentwicklung (Core-Entwicklung), die Generic Business Units (GBUs) sowie die Industry Business Units (IBUs), deren Entwicklungsfokus auf einzelnen Industriebranchen liegt. In die Core-Entwicklung fließen alle Kernfunktionalitäten und -prozesse aus Logistik und Rechnungswesen ein. Die Generic Business Units decken Querschnittsthemen ab – beispielsweise die Weiterentwicklung der Business-Framework-Architektur oder der Internet-Technologien sowie Entwicklungen in der Basis und im Personalmanagement HR. Die derzeit 13 Industry Business Units sind verpflichtet, „ihrer“ Industrie die bestmögliche Lösung zur Verfügung zu stellen. Zu diesem Zweck können sie sowohl auf bereits bestehende SAP-Produkte zurückgreifen als auch Software anderer Hersteller integrieren oder von ihnen selbst entwickelte, industriespezifische Software in die Gesamtlösung auf der Basis von R/3 einbringen. Durch ihre branchenspezifische Funktionalität und die Integration spezifischer Geschäftsprozesse über Unternehmensgrenzen und Branchen hinweg werden Unternehmen in die Lage versetzt, schneller auf internationale Marktendenzen zu reagieren, Produktentwicklungszeiten zu verringern und durch nahtlose Integration von Herstellern, Zulieferern, Händlern und Dienstleistern Wettbewerbsvorteile auf internationaler Ebene zu erzielen.

REGIONALISIERUNG DER ENTWICKLUNG FÜHRT ZU GRÖßERER KUNDENNÄHE

Derzeit verfügt die SAP über Entwicklungszentren in Walldorf, Berlin, Saarbrücken, St. Leon-Rot, Mannheim, Palo Alto, Detroit, Tokio und Bangalore. Untersucht werden weitere Standorte in England, Frankreich, Tschechien und Brasilien. Im Aufbau befindet sich ein Entwicklungszentrum in Moskau. Die Regionalisierung der Entwicklung führt zu noch größerer Kundennähe. So entwickelt die IBU Automotive in Walldorf und Detroit, die IBU Aerospace & Defense in Walldorf und Palo Alto.

NEUE STRATEGISCHE PRODUKTARCHITEKTUR

Mit der offenen Architektur des Business Framework wächst das System R/3 zu einer beweglichen Lösung, die auf voneinander unabhängigen betriebswirtschaftlichen Komponenten aufbaut. Integrationstechnologien (ALE) und offene Schnittstellen (BAPIs) sorgen für ein reibungsloses Miteinander dieser Komponenten und integrieren bedarfsgerecht auch Anwendungen anderer Anbieter. Mit Hilfe der BAPIs öffnen sich die Geschäftsprozesse in R/3 für



Entwickler, Kunden und Partner. Die Hauptvorteile des Business Framework für die Kunden sind: Vereinfachung und Beschleunigung der Systemführung und der kontinuierlichen Geschäftsprozessoptimierung, stufenweises Implementieren von Business-Komponenten, schnelles Verändern und dynamisches Umkonfigurieren von Geschäftsprozessen unabhängig von herkömmlichen Releasezyklen, leichte Integration von Internet und Intranet in die Geschäftsprozesse, einfaches Verknüpfen von R/3 mit Software von Drittanbietern und kundeneigenen Entwicklungen, evolutionäres Einführen von neuesten Technologien ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs. Die Integration der Software und die Verteilung betriebswirtschaftlicher Informationen im Business Framework werden durch stabile Technologien für den Nachrichtenaustausch, wie Application Link Enabling (ALE) und SAP Business Workflow, ermöglicht.

EIGENSTÄNDIGE SAP-PRODUKTE AUF BASIS DES BUSINESS FRAMEWORK

Mit dem Release 4.0 steht für Pilotkunden seit Ende 1997 das erste R/3-System auf Basis des Business Framework zur Verfügung. Die Rückmeldung der insgesamt 40 Pilotkunden – darunter Texas Instruments, Inc., in den USA, Philips Taiwan Ltd. und Air New Zealand – ist sehr positiv. Neben diesem Release, das im zweiten Quartal 1998 allen SAP-Kunden zur Verfügung stehen wird, bringt die SAP erstmals drei weitere eigenständige Produkte auf den Markt, die sich unabhängig vom R/3-System installieren lassen: Das Planungs- und Optimierungswerkzeug APO (Advanced Planner & Optimizer), das Produkt zur Sales Force Automation sowie das Business Information Warehouse.

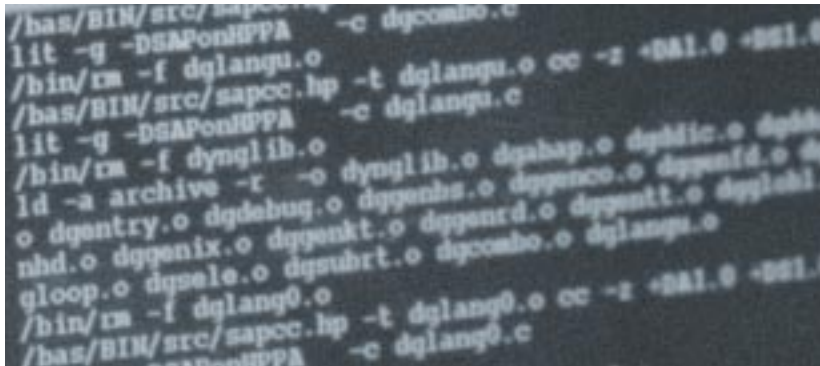
VERBESSERTER PROZESSE ENTLANG DER LOGISTIKKETTE

Sales Force Automation ist das erste einer Familie neuer Produkte im Customer-Care-Bereich. APO wird als selbständiges, über das Business Framework in das System R/3 integrierbares Produkt ausgeliefert. Im Rahmen der SAP SCOPE-Initiative wird APO in die R/3-Kernanwendungen integriert. SAP SCOPE steht für Supply Chain Optimization, Planning & Execution und

ist die bislang umfassendste Anwendungslösung für Unternehmen, die ihre Prozesse entlang der Logistikkette so kostengünstig wie möglich abwickeln wollen. Durch den kombinierten Einsatz von APO und Business Information Warehouse können SAP-Kunden Performance und Kosten entlang der gesamten Logistikkette optimieren. APO bietet darüber hinaus eine beispiellose Geschwindigkeit dank neuer SAP-Technologien wie liveCache, eine Hauptspeicherlösung zur Verarbeitung von Datenobjekten, zeitgleiche system- und unternehmensübergreifende Simulation und Entscheidungsunterstützung.

BUSINESS INFORMATION WAREHOUSE: SCHNELLE AUSWERTUNG DER INFORMATIONEN

Schnelle und zuverlässige Auswertung und Analyse von Unternehmensdaten als Grundlage einer flexiblen, marktgerechten Unternehmenssteuerung entscheiden zunehmend über die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Beispielsweise erlaubt ein Berichtswesen, das gezielt unternehmenskritische Kennzahlen liefert, frühzeitige Steuerungsmaßnahmen, mit denen das Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten ist. Gezielte Analysen von Käufergruppen und Kaufverhalten sowie daraus abgeleitete Marketingmaßnahmen führen zu höheren Erfolgsquoten beim Ausschöpfen oder Erobern von Marktsegmenten. Für solche Aufgaben stellt die SAP das Business Information Warehouse zur Verfügung. Es verbindet modernste Warehousetechnologien mit dem in Jahren erworbenen betriebswirtschaftlichen Know-how der SAP zu einer vorkonfigurierten Komplettlösung. Da das Wissen über die Geschäftsprozesse des Unternehmens bereits integriert ist, vereinfachen sich Einführung, Zugriff und Pflege. Alle Komponenten des Business Information Warehouse sind unmittelbar nach der Installation nutzbar. Damit wird ein schneller Return on Investment sichergestellt. Die drei Hauptbestandteile – Business Information Warehouse Server, Business Explorer und Administrator Workbench – unterstützen die Anwender bei der raschen Beschaffung und Auswertung der Informationen und helfen auf diese Weise, strategische kaufmännische Entscheidungen zu treffen. Business Information Warehouse ist die erste am Markt verfügbare Lösung, die das Data Warehouse auf der Basis eines einheitlichen Geschäftsprozessmodells mit den R/3-Applikationen verbindet. Damit wird die Lücke zwischen den Geschäftsprozessabläufen und der Entscheidungsunterstützung technologisch geschlossen.



PRODUKTENTWICKLUNG

1997 investierte die SAP
813 Mio. DM in die Entwicklung
ihrer Produkte.

Die SAP hat ihren Entwicklungsbereich
entlang der Kundenanforderungen organisiert und
dabei auch an Branchen ausgerichtet.



10101100

Bereits mehrfach hat die SAP Entwicklungen initiiert, die – weltweit,
branchenübergreifend und für Unternehmen aller Größen – Maßstäbe in
der Informationstechnologie gesetzt haben.



Mit R/2 und R/3, den beiden Softwaresystemen für betriebswirtschaftliche Abläufe, hat die SAP Maßstäbe in der Informationstechnologie gesetzt. Beide Systeme entsprechen den Anforderungen von Unternehmen aller Größen und Branchen rund um den Globus. Grundlegendes Merkmal der SAP-Systeme ist ihre Flexibilität. Sie ermöglicht den Kunden, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und den ständig wechselnden Anforderungen und Marktbedingungen anzupassen. Mehrfach hat die SAP die Vorreiterrolle übernommen und Entwicklungen initiiert, die schon bald weltweit und branchenübergreifend zum Stand der Technik zählten. Beispiele sind das internetfähige R/3-Release 3.1, das mittlerweile in zahlreichen Unternehmen für den elektronischen Handel genutzt wird, oder das R/3-Release 4.0, das Ende des Geschäftsjahres 1997 termingerecht an die ersten Kunden ausgeliefert worden ist. Mit Release 4.0 erfolgte eine wesentliche Weiterentwicklung aller Funktionsbereiche in Richtung innovative Wertschöpfung.

SYSTEM R/3 – DER DE-FACTO-INDUSTRIESTANDARD

R/3 ist ein an Geschäftsprozessen orientiertes Softwaresystem. Die wichtigsten Geschäftsprozesse in der täglichen Unternehmenspraxis verteilen sich im wesentlichen auf drei Bereiche: Rechnungswesen, Logistik und Personalwirtschaft. Für jeden dieser Bereiche bietet R/3 umfassende Funktionalitäten, mit denen Unternehmen ihren gesamten Werte- und Warenfluß abbilden können. Das Rechnungs- und Finanzwesen bildet die Basis jeder unternehmerischen Aktivität und integriert alle Aspekte der Finanzbuchhaltung, des Controllings, des Investitionsmanagements, des Treasury Managements und des Unternehmenscontrollings bis hin zum Risk Management. Das Unternehmenscontrolling überwacht alle kritischen Erfolgsfaktoren und Leistungskennzahlen und erlaubt die automatische Konsolidierung, inklusive finanzieller Transaktionen zwischen Unternehmen, und die automatische Umrechnung in unterschiedliche Währungen.

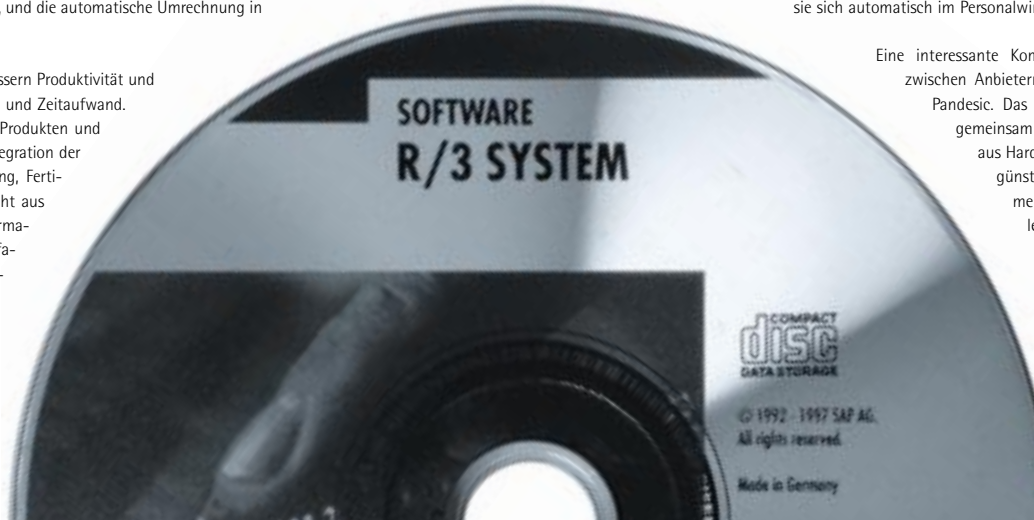
Die Lösungen für den Logistikbereich verbessern Produktivität und Qualität und verringern gleichzeitig Kosten und Zeitaufwand. Sie unterstützen die logistische Kette von Produkten und Dienstleistungen durch die vollständige Integration der Anwendungen für die Bereiche Beschaffung, Fertigung und Vertrieb. Jede Anwendung besteht aus eng integrierten Prozeßketten, die den Informationsfluß im Unternehmen erheblich vereinfachen und beschleunigen. Ein einziger konsistenter Datenbestand bildet stets die aktuelle Grundlage beispielsweise für Kapazitäts- und Produktionsplanungen sowie für Umsatz- und Serviceprognosen. Das Personalwirtschaftssystem schließlich vereint alle Schlüsselfunktionen der Personalwirtschaft und verknüpft personalwirtschaftliche Aufgaben mit übergreifenden Funktionen.

Für die weltweite Verbreitung und den Erfolg dieses führenden Client/Server-Systems auf allen Märkten und in allen Branchen haben neben Flexibilität und modularem Aufbau auch die länderspezifischen Versionen gesorgt, die den Unternehmen umfassende Unterstützung im internationalen Bereich bieten, beispielsweise hinsichtlich Sprach- und Schriftdarstellung, Währungen, steuerlichen Vorschriften oder buchhaltungstechnischen Grundsätzen.

ANWENDUNGSSOFTWARE FÜR DAS INTERNET: R/3-RELEASE 3.1 UND PANDESIC

Mit R/3-Release 3.1 hat die SAP als erster Hersteller ein betriebswirtschaftliches Anwendungspaket auf den Markt gebracht, das für das breite Spektrum der R/3-Geschäftsprozesse umfassende und einfach zu handhabende Internetfunktionalität bereitstellt und individuell auf die Kundenanforderungen zugeschnitten werden kann. Zusätzlich sind neue Internet- und Intranet-Anwendungen in Form von einsatzfertigen Anwendungskomponenten integriert. Sie bieten den Kunden eine Vielzahl individuell konfigurierbarer Anwendungen für die Business-to-Business-, Consumer-to-Business- und Intranet-Kommunikation. Die Anwendungen sind für die sehr großen Zahlen von Anwendern ausgelegt, die über das Internet und unternehmensweite Intranets auf R/3 zugreifen. Mit den „Business Application Programming Interfaces“ (BAPIs) – das sind offene, stabile Standardschnittstellen – wird die Integration zwischen R/3 und den Anwendungen und Systemen der jeweiligen Geschäftspartner über das Internet möglich. Dadurch lassen sich die Geschäftsprozesse auf die gesamte logistische Kette ausweiten. Ein Beispiel aus der Personalwirtschaft macht den Nutzen der Internetfunktionalität deutlich: Sie bietet Unternehmen die Möglichkeit, Bewerber an jedem Ort der Welt über vakante Stellen zu informieren. Gehen Bewerbungen online ein, lassen sie sich automatisch im Personalwirtschaftssystem weiterbearbeiten.

Eine interessante Komplettlösung für den elektronischen Handel zwischen Anbietern, Endkunden und Lieferanten im Internet ist Pandesic. Das von der Intel Corporation und SAP America gemeinsam entwickelte und vermarktete Produkt besteht aus Hardware, Software und Services und ist eine preisgünstige Lösung insbesondere für kleine Unternehmen, die im Internet ihre Waren und Dienstleistungen vertreiben wollen. Hierfür wird der gesamte Geschäftsvorgang in Form integrierter Prozesse unterstützt. Die Lösung, die auf einer Teilmenge der Geschäftsprozesse in R/3 basiert, ist in Kanada und den USA bereits verfügbar.



PRODUKTE & SERVICE

Seit seiner Markteinführung im Jahr 1992

wurde das Softwaresystem R/3 bereits 13.433mal

(Stand: 31. Dezember 1997) installiert.

R/3-RELEASE 4.0 - FLEXIBILITÄT UND DYNAMIK IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Mit Release 4.0 steht den Anwendern ein Softwaresystem mit deutlich erweitertem Funktionsumfang zur Verfügung. Das Release zur innovativen Wertschöpfung unterstützt die gesamte Prozesskette vom Point of Sale bis zur Beschaffung und Produktion. Die erweiterten Funktionalitäten beschleunigen die unternehmensweiten Abläufe in Logistik, Finanzwesen und Personalwirtschaft und bieten zusätzliche Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern. Release 4.0 trägt beispielsweise dazu bei, Markteinführungszeiten für Produkte und Dienstleistungen weiter zu verkürzen. Die Anwender profitieren in Form größerer Flexibilität in der Logistik sowie verbesserter Kosten- und Risikokontrolle. Zu den Highlights von R/3 4.0 im Rechnungswesen zählen die Komponenten „Konsolidierung“ und „Joint-venture-Rechnung“. Die neue Anwendungskomponente „Konsolidierung“ für das Unternehmenscontrolling agiert gewissermaßen als Sammelstelle und führt alle aus der Integration der operativen R/3-Systeme stammenden Finanzdaten auf Gesellschafts-, Geschäftsbereichs- und Profit-Center-Ebene zusammen. Zusätzlich ist die Übernahme von Daten aus Gesellschaften ohne SAP-Installationen komfortabel möglich. Die „Joint-venture-Rechnung“ ermöglicht Unternehmen die Kombination finanzieller und personeller Ressourcen für Projekte mit hohem Risiko, erheblichen Investitionen und langer Amortisationszeit. „Treasury Management“ bietet Funktionalitäten für die Abwicklung finanzieller Transaktionen und Positionen wie Geldhandel, Devisen, Derivate, Darlehen und Wertpapiere. „Risk Management“ spielt eine wichtige Rolle bei der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Mit „Cash Management“ stehen alle für die Liquidität eines Unternehmens relevanten Informationen für Analysen zur Verfügung, auf deren Basis Entscheidungen zum Cash Management getroffen werden können.

WERKZEUGE FÜR SCHLANKE FERTIGUNG UND VERBESSERTEN INFORMATIONSFLUSS

Im Anwendungsbereich Logistik verdienen Available-To-Promise (ATP)-Server, Fließfertigung, Katalogintegration, Distributionsplanung und Zahlungskarten-Abwicklung besondere Erwähnung. Der ATP-Server gewährleistet vor allem in Unternehmen mit hohem Durchsatz in Vertrieb und Fertigung eine integrierte, zeitnahe Verfügbarkeitsprüfung entlang der Logistikkette. Bei entstehender Nachfrage kann das System Liefererwartungen definieren und deren Erfüllung unterstützen. Mit dieser ATP-Servertechnologie eröffnet die SAP völlig neue Perspektiven für die Bereitstellung unternehmensweiter Verfügbarkeitsinformationen. Mit den neuen Liniendesignfunktionen in Release 4.0 erhalten Fließ- und Serienfertiger ein wesentliches Werkzeug für eine schlanke Fertigung und einen verbesserten Informationsfluß bei nachfragegesteuerter Produktion. Mit der Internet-Anwendungskomponente „Beschaffung über Kataloge“ vereinfacht Release 4.0 die Anforderung von Büro- oder Produktionsmaterialien. Über eine leicht bedienbare Browser-Oberfläche können von jedem Arbeitsplatz aus externe wie interne

Zum Erfolg des Systems R/3 auf allen Märkten haben auch die länderspezifischen Versionen beigetragen.

Produktkataloge via Intranet durchsucht und die anzufordernden Materialien in die Beschaffungsliste übernommen werden. Weitere Stichworte hierzu sind automatische Verfügbarkeitsprüfung, Reservierungen, Warengruppen und Kontierungstypen. Die Distributionsplanung (DRP) kalkuliert die Nettobedarfe der Distributionszentren und gewährleistet über einen Distributionsplan die notwendigen Bestände in den Zentren. Die Zahlungskarten-Abwicklung in 4.0 unterstützt Verkaufstransaktionen mit Kreditkarten, Einkäuferkarten und Kundenkarten. Dabei prüft das System bei der Erstellung der Lieferung bzw. beim Warenausgang auch die Gültigkeit der Autorisierung.

PERSONALWIRTSCHAFT NOCH GLOBALER

Die HR-Länderversionen erweitern die allgemeine internationale Funktionalität für die Personaladministration und -abrechnung um Funktionen, die den gesetzlichen Anforderungen und spezifischen Geschäftsabläufen einzelner Länder entsprechen. Mit den neuen Versionen für Mexiko, Indonesien, Malaysia, Neuseeland und Taiwan erhöht sich die Zahl der R/3-Länderversionen für den personalwirtschaftlichen Aufgabenbereich auf 20. Auch die Komponente „Reisemanagement“ wird mit Release 4.0 noch globaler. Der parallele Betrieb mehrerer Länderversionen erweist sich insbesondere für multinational tätige Unternehmen als Vorteil. Ein weiterer neuer Bestandteil ist das „Vergütungsmanagement“, mit dem die Lohn- und Gehaltspolitik von Unternehmen geplant, gesteuert und kontrolliert werden kann. Der Bereich Personalwirtschaft wird im Release 4.0 als erster Kernbereich des Softwaresystems R/3 in Form einer unabhängigen, integrierten Komponente des Business Framework ausgeliefert.

EMPLOYEE-SELF-SERVICE - MEHR EFFIZIENZ IN DER PERSONALARBEIT

Zu den vielen Spezialitäten von R/3-Release 4.0 im Bereich Personalwirtschaft zählen die Employee-Self-Service-Anwendungen. Es handelt sich um einfach zu bedienende Intranet-Szenarien, die es den Mitarbeitern ermöglichen, eigene Personaldaten einzusehen und zu aktualisieren. Die Personalabteilung wird so von zeit- und kostenintensiven administrativen Tätigkeiten entlastet. Zugleich erhöhen die Employee-Self-Service-Anwendungen die Informationsqualität im Unternehmen. Möglich sind unter anderem: Prüfen, Ergänzen oder Ändern von Adreßdaten, Erfassen neuer Familienmitglieder, Prüfen des Urlaubsanspruchs, Stellen von Urlaubsanträgen bis zur Genehmigung, Auskünfte zu Arbeitgeberleistungen, Erfassen der Reisekosten, Abrechnen der Spesen, Abrufen von Bescheinigungen.

GUT GERÜSTET FÜR DAS JAHR 2000 - WETTBEWERBSVORTEILE MIT R/3

Während viele Unternehmen Millionen aufwenden müssen, um ihre bisherige Software für die Jahrtausendwende fit zu machen, können die Kunden der SAP dem Jahr 2000 beruhigt entgegensehen. Sie brauchen weder eine Migration noch einen Releasewechsel vorzunehmen. Denn bereits seit Jahren verfügt R/3 über vierstellige Jahreszahlenfelder. Für die Anwender



ergibt sich daraus sogar ein Wettbewerbsvorteil: Sie sparen die Kosten für die Umstellung oder Anpassung der Software und können sich ganz auf ihr operatives Geschäft konzentrieren. Auch beim Datenaustausch mit anderen Systemen treten keine Probleme auf, weil R/3 zweistellige Jahreszahlen, die über Schnittstellen zu Fremdanwendungen in das System gelangen, automatisch erkennt und sie in das richtige, vierstellige Format umwandelt.

VON BEGINN AN MIT DER NEUEN WÄHRUNG RECHNEN – SAP EURO

Die Auswirkungen der Europäischen Währungsunion (EWU) betreffen fast alle Bereiche eines Unternehmens. Im Mittelpunkt der Umstellungen und Anpassungen steht das externe Rechnungswesen: Alle Bücher müssen auf den Euro abgestimmt und das komplette Berichts- und Meldewesen sowie der Zahlungsverkehr an die neue Währung angepaßt werden. Auch im internen Berichtswesen, Controlling, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Materialwirtschaft und Vertrieb geht es darum, die Hauswährung auf den Euro umzustellen. Das System R/3 deckt in vollem Umfang alle Anforderungen ab, die mit der Einführung des Euro verbunden sind. SAP Euro, die Lösung für die europäische Währungsunion, enthält Euro-Funktionalität zur einfachen Bearbeitung von Geschäftsvorfällen während der Doppelwährungsphase, erfüllt alle gesetzlichen Bestimmungen und ermöglicht die Darstellung von Beträgen in Euro und in der Hauswährung. Darüber hinaus sind in SAP Euro Programme zur Umrechnung der nationalen Hauswährung in den Euro enthalten.

SYSTEM R/2 – WARTUNG UND PFLEGE SICHERGESTELLT

Rund 1.400 Unternehmen in aller Welt verlassen sich bei ihren DV-Lösungen nach wie vor auf das System R/2 für Großrechner. Die SAP hat sich seit jeher dazu verpflichtet, die Software-Investitionen ihrer Kunden möglichst weitgehend zu schützen. Deshalb wird der SAP-Geschäftsbereich R/2 das Mainframe-System bis zum Jahr 2004 weiterentwickeln, pflegen und unterstützen. Aktuelle Beispiele für den weiter verbesserten Leistungsumfang sind die R/2-Releases 6.0 und 6.1. Bei beiden Versionen sorgen neue Funktionen in der Basis für eine noch höhere Verfügbarkeit des Systems. Release 6.1 vereint Sonderentwicklungen aus 5.0 mit der Basisfunktionalität von 6.0. Weil mehr und mehr R/2-Anwender von den Vorteilen des modernen Client/Server-Systems R/3 profitieren wollen, leistet die SAP umfassende Unterstützung bei entsprechenden Migrationsvorhaben. Kunden mit Wartungsvertrag stellt die SAP die Migrationstools übrigens kostenlos zur Verfügung.

ERFOLGREICHE EINFÜHRUNGSPROJEKTE MIT TeamSAP

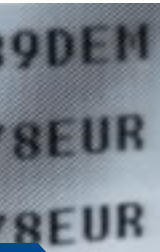
Die SAP AG hat ihre 1997 in Nordamerika erfolgreich umgesetzte Initiative „TeamSAP“ weltweit ausgeweitet. Damit übernimmt das Unternehmen nun auch in Europa und Asien eine erweiterte Verantwortung für den Erfolg seiner Kunden beim Einsatz des Software-systems R/3. Von der ersten Kontaktaufnahme mit SAP über die Software-Implementierung bis zur laufenden Systemanpassung im Zusammenspiel von SAP-Projektbetreuern und

zertifizierten Partnern stellt TeamSAP eine integrierte Infrastruktur zur Verfügung (People – Products – Processes). Die tragenden Säulen von TeamSAP sind einerseits das neue Konzept, jedem Kundenprojekt jeweils einen SAP-Betreuer zuzuordnen, einen sogenannten „Coach“, andererseits die branchenführende und bewährte Implementierungsmethode AcceleratedSAP, in der sich die im Laufe tausender R/3-Installationen gesammelte Erfahrung niederschlägt. Die Projektbetreuer der SAP gewährleisten den Erfolg der Softwareeinführung durch Partner-zertifizierung, Ressourcenkoordination, Qualitätssicherung, effizienten Wissenstransfer und gegebenenfalls Projektleitung.

STARKE SERVICE-ORGANISATION ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Eine auf 13.433 angewachsene Zahl der R/3-Installationen (Stand: 31. Dezember 1997) mit über zwei Millionen Anwendern in aller Welt sowie ein wachsender Anteil mittelständischer Kunden sind die Herausforderungen für den SAP-Service. Eine starke R/3-Service-Organisation ist daher aus einer Vielzahl von Gründen erforderlich. Zum einen muß sie optimale Unterstützung bezüglich der Einführungsverfahren und der Infrastruktur bieten, damit der R/3-Produktivbetrieb sichergestellt wird. Zum anderen ist sie ein wichtiges Merkmal, mit dem sich die SAP gegenüber dem Wettbewerb differenzieren und Wettbewerbsvorteile im Produkt-geschäft erzielen kann. Darüber hinaus liefert sie wertvolles Feedback, auf dessen Basis das Produkt und die Services verbessert werden.

Einige Zahlen belegen die Bedeutung des Service für die SAP: So unterstützen – Stand Dezember 1997 – weltweit rund 4.200 SAP-Berater sowie zusätzlich über 30.000 qualifizierte Berater der SAP-Partner die Kunden bei der Implementierung des Systems R/3. Auf der ganzen Welt unterhält die SAP außerdem 60 Schulungszentren, 35 lokale Support-Zentren



PRODUKTE & SERVICE

Die SAP-Softwaresysteme erfüllen die Anforderungen an die geplante europäische Währungsunion.



Die R/3-Services sind in die Bereiche Support, Education und Consulting unterteilt. Eine Aufgabe der Support Services sind die Help-Desks für Kundenanfragen.

mit 300 Mitarbeitern, vier regionale Support-Zentren mit rund 320 Mitarbeitern sowie sechs regionale Service-Zentren mit etwa 200 Mitarbeitern. Durch die starke Partnerintegration und effiziente Remote-Verbindungen sind dabei weltweit einheitliche Supportprozesse und Infrastrukturen sichergestellt.

SERVICE RUND UM DIE UHR

Die R/3-Services lassen sich in drei große Bereiche unterteilen: Support Services, Education Services und Consulting Services. Zu den Aufgaben der Support Services gehören vorwiegend Softwarepflege und Störungshilfe. Um den Kunden auch bei Service und Support ein Optimum mit kurzen Wegen und raschen Reaktionszeiten zu bieten, wurde ein dreistufiges Konzept eingeführt.

Zum einen steht ein weltweites, rund um die Uhr verfügbares Online Service System (OSS) zur Verfügung, mit dem sich Meldungen erfassen, Lösungshinweise suchen oder automatische Fehlerkorrekturen abrufen lassen. Über 80% der SAP-Kunden nutzen inzwischen Datenverbindungen und das Online Service System (OSS). Für weitere Sicherheit im produktiven Betrieb sorgt auch die automatische Situationsanalyse. Dazu wird mit Hilfe eines automatischen Datenabrufs vom Kundenrechner das Lastverhalten des Systems turnusgemäß überprüft. Weichen wichtige Parameter sehr stark von einer Norm ab, werden automatisch Warnhinweise für die Support-Organisation erzeugt. Mit dieser präventiven Maßnahme können bereits lange vor einem kritischen Systemzustand Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Ein weiteres Hilfsmittel ist die Bereitstellung von Informationen über das Internet. Hierzu hat die SAP mit SAPNet eine neue Informations- und Kommunikationsschiene geschaffen, die Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Interessenten aktuelle Informationen bietet. SAPNet unterscheidet sich von herkömmlichen Web-Auftritten dadurch, daß hier die Funktionalitäten des Internets und des Systems R/3 miteinander verbunden werden, wodurch eine wesentlich höhere Qualität der Information erreicht wird. Interessenten sehen dabei eine internet-typische Präsentation des Unternehmens und seiner Produkte. Anders bei Kunden und Partnern der SAP: Sie haben die Möglichkeit, sich durch eine Benutzerkennung zu identifizieren und erhalten eine zielgruppenspezifisch aufbereitete Darstellung. Ein weiterer wichtiger Bereich sind die sogenannten Remote Services. Darunter fallen alle Dienstleistungen, die von der SAP „remote“ – also über Computerverbindungen ferngesteuert – erbracht werden. Hierzu zählen seit längerem eingeführte Leistungen, wie zum Beispiel EarlyWatch, mit dem sich komplette, im produktiven Betrieb befindliche EDV-Systeme bei den Kunden analysieren, überwachen und optimieren lassen, aber auch Remote Upgrade, mit dessen Hilfe komplette Releasewechsel durchgeführt werden können, sowie Remote Archivierung und Remote Consulting.

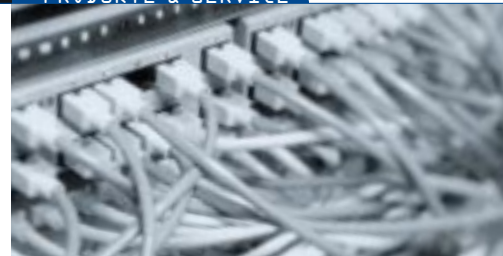
SCHULUNG UND BERATUNG SORGEN FÜR OPTIMALEN NUTZEN

Ein bedeutendes Service-Thema für die SAP ist der gesamte Bereich der Ausbildung – die Education Services. Ihre Ziele sind das Erhöhen der Qualifikation der Anwender und der kontinuierliche Know-how-Transfer mit Hilfe geschäftsprozessorientierter Trainings für verschiedene Zielgruppen. Bei der SAP selbst werden die Projektteams der Kunden geschult; das Training der Endbenutzer ist dagegen Aufgabe der Partner bzw. der Kunden. Dafür steht seit einiger Zeit die R/3 Information Database zur Verfügung – ein Pool sämtlicher lizenzierter Trainingsmaterialien, der durch einen Update-Service immer auf dem aktuellen Stand gehalten wird. Auf Basis dieses autorisierten Materials können Kunden und Partner Schulungen zusammenstellen. Wichtige Lehrmittel für Endanwender sind auch die multimedialen Lerneinheiten in Form von CDs. Mit ihren „Computer Based Trainings“ und Knowledge Products bieten sie wertvolle Unterstützung bei der Vertiefung des Erlernten, weil sie die Systemumgebung realitätsnah simulieren. Als besonders wertvoll haben sich die Test- und Schulungsbeispiele anhand einer in das System R/3 integrierten Musterfirma erwiesen.

Die Consulting Services bieten weltweit umfassende Unterstützung bei der Implementierung von R/3. Dies kann direkt beim Kunden vor Ort geschehen oder „remote“ per Datenleitung. Die Consulting Services sorgen für das optimale Ausnutzen des Potentials von R/3, unterstützen Kunden bei Systemeinstellungen, testen den Produktivbetrieb, geben Empfehlungen zur Performanceoptimierung, führen System-Upgrades durch und leisten Hilfe bei der Anpassung an veränderte betriebliche Rahmenbedingungen.



Die Consulting Services der SAP bieten weltweit umfassende Unterstützung bei der Einführung von R/3 an.





Die Produkte der SAP werden in mehr als 90 Ländern eingesetzt,
die rund 98% der wirtschaftlichen Leistungskraft der Welt repräsentieren.
Diese Zahl belegt: Die SAP ist ein „Global Player“.



POSITION IN ALLEN LÄNDERN GESTÄRKT

MARKTE

Das Wachstum der SAP vollzieht sich weltweit durch die konsequente Erschließung neuer Absatzregionen. Ein weiterer wesentlicher Wachstumsfaktor ist die Fokussierung auf neue Märkte und Branchen wie zum Beispiel Handel, Bankwesen und öffentlicher Bereich. Schließlich ist auch die erfolgreiche Marktausrichtung der SAP auf den Einsatz der SAP-Produkte in kleineren und mittleren Unternehmen ein Wachstumsträger.

DEUTSCHLAND BLEIBT ZWEITGRÖSSTER MARKT

Deutschland ist nicht nur der Sitz der Konzernzentrale und das Zentrum der Produktentwicklung, es ist auch der Markt mit der höchsten Durchdringung von SAP-Produkten. Mit 26% Umsatzzuwachs auf 1,15 Mrd. DM verzeichnete die SAP in Deutschland wiederum ein sehr erfolgreiches Jahr; damit belegt Deutschland nach den USA den zweiten Platz der Umsatzrangliste. Der Erfolg in Deutschland basiert sowohl auf dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen als auch auf der Erschließung neuer Kundenpotentiale insbesondere bei mittelständischen Unternehmen. Auf mehreren Veranstaltungen, Präsentationen und Messen stellte die SAP im Verlauf des Jahres Kunden und Interessenten Aktuelles und Neues aus der Entwicklung vor. Highlight war wie in jedem Jahr die CeBIT, in deren Mittelpunkt das internetfähige R/3-Release 3.1 stand. Darüber hinaus präsentierte die SAP auf der weltgrößten Messe für Informationstechnik die Business-Framework-Architektur erstmals einer breiteren Öffentlichkeit. Eine weitere zentrale Veranstaltung waren die SAP-Technologie-Tage in Karlsruhe. Vor rund 3.000 Teilnehmern aus 25 Ländern betonte Microsoft-Chef Bill Gates in seinem Vortrag die bedeutende Rolle der SAP für Microsoft: „Kein anderes Unternehmen hat so starken Einfluß auf die Produktentwicklung bei Microsoft wie die SAP.“ Informationen im Detail boten insgesamt 90 Präsentationen.

ABSATZREGION EUROPA NEU STRUKTURIERT

Um das bisherige Wachstum fortzusetzen, Synergieeffekte durch engere Zusammenarbeit zu nutzen und die weitere Durchdringung der verschiedenen Branchen durch die Bildung schlagkräftiger Teams schneller und fokussierter anzugehen, wurden die Länder Belgien, Luxemburg, Frankreich, Spanien und Portugal zur neuen Subregion Europa Südwest zusammengefaßt. Damit gliedert sich die Region Europa in die vier Subregionen Südwest, Nordic (Dänemark, Finnland, Schweden, Norwegen), Südost (Restjugoslawien, Kroatien, Israel, Türkei, Griechenland, Bulgarien, Rumänien) und Central (Österreich, Ungarn, Slowenien, Tschechien, Slowakei, Polen). Die Märkte in Irland, Nordirland, Schottland und Wales werden von der Landesgesellschaft in Großbritannien, SAP (UK) Limited, betreut. Darüber hinaus werden die Märkte in den Niederlanden, der Schweiz und in Italien von den dort ansässigen SAP-Landesgesellschaften bearbeitet. Außerdem ist die SAP in Rußland, Weißrußland, der Ukraine, Lettland und Kasachstan vertreten. In der gesamten Region Europa wurden im Geschäftsjahr 1997 deutliche Umsatzzuwächse erzielt.

Technologie-Tage Karlsruhe:

SAP-Vorstandsmitglied Prof. Dr.

Henning Kagermann begrüßt

Microsoft-Chef Bill Gates (rechts).



GROSSBRITANNIEN – HÖCHSTER UMSATZ IN EUROPA

Mit einem Umsatz von 274 Mio. DM (Umsatzzuwachs +123%) schob sich Großbritannien auf den vierten Platz der umsatzstärksten Länder vor. Zum Erfolg haben eine Reihe von Faktoren beigetragen: Ausrichtung auf TeamSAP, Einführung von ASAP, Ausbau der Branchenfokussierung, Verstärkung der Partner-Zertifizierungsprogramme und der Schulungsaktivitäten. Zum Markterfolg haben auch die „Customer Support Group“ sowie die verbesserten Services wie „Healthcheck“ und „Remote Consulting“ via „Online Services Support“ wesentlich beigetragen. Für ihr Engagement wurde die SAP (UK) als erster Softwarelieferant überhaupt mit dem „Post Office Award for First Class Supplier“ ausgezeichnet. Sowohl in Großbritannien als auch in Irland gewann die SAP (UK) namhafte Neukunden hinzu: Allergan (Pharma), AST und Horizon (Computer), Vision Express (Handel), Visio (CAD-Software), Hyder (Versorgung), Allied Irish Banks und Telecom Eireann.

SUBREGION NORDIC – HÖCHSTE WACHSTUMSRATEN

In Finnland, Dänemark und Schweden wurde der Umsatz mit Zuwachsraten zwischen 121% und 158% deutlich mehr als verdoppelt. Die SAP ist erst seit 1996 in Finnland vertreten und dort bereits zum Marktführer aufgestiegen. Besonders Anwender aus der Papier- und Zellstoffindustrie setzen auf SAP. Weitere Kunden kommen aus der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, der Telekommunikation und dem Handel. Einen regelrechten Verkaufsboom erlebte das System R/3 in Schweden mit mehr als 200% Zuwachs bei den Installationen. Bergen in Norwegen war Schauplatz für die skandinavische Anwenderkonferenz, die Nordic SAPHIRE mit über 1.000 Teilnehmern. Mit ihren Kunden NKL und Statoil gelang der SAP in Norwegen der Durchbruch in der Branche Handel. Neu erschlossen wurde dort auch das Marktsegment Engineering & Construction.

SUBREGION SÜDWEST – ERFOLGE DURCH NEUSTRUKTURIERUNG

Die 263 Mitarbeiter der SAP France S.A. und die 116 Mitarbeiter der spanisch-portugiesischen Landesgesellschaft SAP ESPANA Y PORTUGAL S.A. feierten 1997 das zehnjährige Bestehen ihrer Landesgesellschaft. Mittlerweile ist die SAP in Frankreich zum Marktführer aufgestiegen. Zu den Gründen für den Erfolg zählen: Umorganisation in Richtung Branchen, enge Bindung an Partner und hohe Verlässlichkeit von Produkt und Service. Im zehnten Jahr der SAP France verzeichnet die Gesellschaft eine Vielzahl von Kunden, die zu den Kernunternehmen der französischen Wirtschaft gehören: die Automobilhersteller Renault und PSA (Peugeot und Citroën), der größte Glasproduzent der Welt, St. Gobain, das Chemieunternehmen Rhône-Poulenc und der Elektrokonzern Alcatel. Mit Aérospatiale gewann die SAP France eines der weltgrößten Luft- und Raumfahrtunternehmen als Kunden. Zum Markterfolg trägt auch die von SAP in Eigenregie veranstaltete Messe „Univers“ bei, die inzwischen größer ist als viele öffentliche IT-Messen. Mit der Verfügbarkeit von R/3 Retail und R/3 Public Sector haben die Bereiche Handel und öffentlicher Bereich strategische Bedeutung erlangt. Sowohl bei der Zahl der Neukunden als auch beim Umsatz kräftig zugelegt hat die SAP in Spanien (Umsatzzuwachs + 74%) und Portugal (Umsatzzuwachs +93%).



SUBREGION CENTRAL – WEITER POSITIVE TENDENZ

Im Geschäftsjahr 1997 wurde die SAP in Österreich mit einer neuen strategischen Aufgabe betraut und zur Zentrale der Subregion Central ausgebaut. Außer dem heimischen Markt werden jetzt auch die Märkte in Tschechien, Ungarn, Polen, der Slowakei und Slowenien von Österreich aus betreut. Diese Länder repräsentieren zusammengerechnet ein Umsatzvolumen von 77 Mio. DM. Die Marktaussichten sind erfreulich. So verzeichnete die SAP in Tschechien bereits den 100. Kunden; in Polen fand der erste SAP-Kongreß unter dem Motto „Lösungen für Unternehmen“ mit gut 800 Interessenten ein breites Echo in den Medien, und in Österreich zeichnete „Die Presse“, eine der bedeutendsten Zeitungen des Landes, die SAP mit einem Preis für erstklassige Unternehmensleistungen aus.

ITALIEN INVESTIERTE IN AUSBAU DER INFRASTRUKTUR

Um die während des Jahres gewonnenen 80 Kunden angemessen zu betreuen, erhöhte die SAP Italia S.p.A. die Zahl der Mitarbeiter und investierte in Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur. Namhaftester Neukunde im Geschäftsjahr 1997 war der Versicherungskonzern Assicurazioni Generali. Gemeinsam mit Universitäten startete die SAP Italia mehrere Initiativen mit dem Ziel, neue Fachleute für R/3 zu qualifizieren. Sie sollen die schnell wachsende Zahl der R/3-Implementierungen unterstützen.

ERFOLGREICHES GROSSKUNDENGESCHÄFT IN DER SCHWEIZ

Zur erfreulichen Entwicklung in der Schweiz (Umsatz: 162 Mio. DM; +25%) trugen vor allem Großkunden wie Aluisse Lonza Holding, Basler Versicherungen, COOP Schweiz, Hoffmann-La Roche, Schweizerischer Bankverein und Novartis bei. Wichtige Partnerschaften wurden neu aufgebaut oder weiter vertieft. Allein Ende 1997 gingen 100 neue R/3-Systeme in den produktiven Betrieb; insgesamt sind in der Schweiz jetzt über 600 R/3-Systeme installiert. Erfolgreich verläuft auch das Zertifizierungsprogramm für die Beratungspartner. Auch durch den Ausbau der Support-Abteilung und die verstärkte Nutzung des „Online Support System“ verbesserte sich der Index für die Kundenzufriedenheit deutlich.

SAP NIEDERLANDE FEIERT 10JÄHRIGES BESTEHEN

Seit der Gründung der SAP Nederland B.V. steigerte die Gesellschaft ihren Umsatz jedes Jahr um durchschnittlich 40%. Im Jubiläumsjahr stieg der Umsatz in den Niederlanden sogar um 48% auf 130 Mio. DM. Zu den Neukunden des Jahres 1997 gehörten beispielsweise die Niederländische Münzprägestalt sowie vier Staatsministerien und zahlreiche Versorgungsunternehmen. Bereits kurz nach Einführung von ASAP entschieden sich vier Kunden, diese Implementierungsmethode zu nutzen. Zum ersten Mal war die SAP Nederland Gastgeber der europäischen SAPPHIRE. Mehr als 5.200 Teilnehmer aus 53 Ländern besuchten die Vorträge im Plenum und auf den zahlreichen Industrieforen in Amsterdam.

REGION AMERIKA – GRÖSSTER ANTEIL AM KONZERNUMSATZ

Die Region Amerika beendete das Geschäftsjahr 1997 mit einem Umsatzwachstum von 87% und einem Verkaufserlös von 2,6 Mrd. DM. Alle Landesgesellschaften in der Region agierten äußerst erfolgreich im Markt. Zur Region Amerika gehören die beiden nordamerikanischen Landesgesellschaften SAP America, Inc. – sie betreut die Kunden im US-Markt – und SAP Canada Inc. sowie die Landesgesellschaften in Mittel- und Südamerika. Australien und Neuseeland wurden im Geschäftsjahr 1997 der Region South Asia Pacific zugeordnet.

USA – SPITZENREITER BEIM UMSATZ

Mit einem Umsatz von 2,1 Mrd. DM und einem Zuwachs von 82% stehen die USA auf dem ersten Platz aller Länder. Die Fachzeitschrift „Information Week“, die das System R/3 als eines der „wichtigsten Produkte des Jahres 1997“ bezeichnet hatte, schrieb: „Die SAP America baute 1997 ihre marktführende Position weiter aus und wird nun von einer breiten Mehrheit als 'Klassenprimus' anerkannt. SAP R/3 entwickelte sich dieses Jahr zum beherrschenden Unternehmenssoftwarepaket. Führende US-Gesellschaften, darunter General Motors, Pillsbury und Coca-Cola, entschieden sich für R/3, um damit ihre geschäftlichen Operationen zu betreiben. In der Tat scheint es, als ob der deutsche Softwarehersteller in der Lage sei, den Wettbewerbern zu enteilen.“

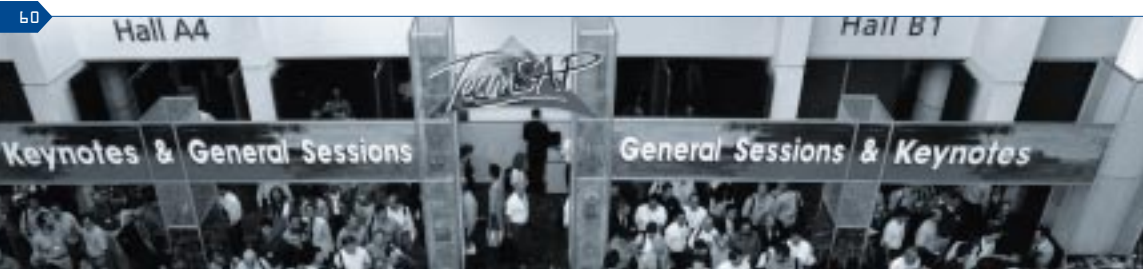
Zum Erfolg der SAP in den USA haben Initiativen wie die Einführung von AcceleratedSAP (ASAP) beigetragen. Die positive Aufnahme von ASAP im Markt hat zur Initiative „TeamSAP“ geführt. Mit TeamSAP sind die Vorstellungen der Kunden nach einer größeren Einbindung der SAP in Projekte, einer Koordination und Integration der Partner und Hersteller, nach gesicherten Einführungsprozessen und –methoden und nach einem Framework des kontinuierlichen Wandels und der Flexibilität aufgegriffen und umgesetzt worden. TeamSAP vereint ein Netzwerk von Personen, Prozessen und Produkten der SAP und ihrer Partner, das eine kontinuierliche, schnelle, integrierte und gesicherte Lösung für die Kunden anbietet.

Um dem schnell wachsenden Markt gerecht zu werden und die Bedürfnisse der Anwender noch besser zu erfüllen, hat die SAP ihre eigene Organisation gestärkt. Mit 2.580 Mitarbeitern am Ende des Geschäftsjahres 1997 hat sich der Personalstand der SAP America, Inc. um 67% erhöht. Über 12.000 Teilnehmer verzeichnete die nordamerikanische Anwenderkonferenz der SAP in Orlando. Gastredner waren Andy Grove, Präsident und CEO der Intel Corporation, sowie Michael Hammer, der seit vielen Jahren das Thema „Reengineering von Unternehmensprozessen“ vorantreibt.

KRAFTIGES WACHSTUM AUCH IN KANADA

Mit einem Umsatzwachstum um 94% von 114 Mio. DM läßt sich das Jahr 1997 auch für Kanada als außergewöhnlich erfolgreich einstufen. Ein signifikantes Wachstum ist jedoch auch in anderen Zusammenhängen festzustellen: 79 Neukunden konnten im Berichtsjahr gewonnen werden; 30 Kunden nahmen den produktiven Betrieb mit R/3 auf.

Andy Grove, Präsident und
CEO von Intel, bei seiner Gastrede
auf der SAPPHIRE Orlando.



MARKTE



Zu den bedeutendsten neuen Kunden gehört die kanadische Bundesregierung, die sich zu Beginn des Jahres für die Einführung von R/3 entschied. Der im Oktober unterzeichnete Vertrag mit dem Finanzministerium ist zugleich der bisher größte Vertrag der SAP mit einem Anwender aus dem öffentlichen Bereich.

SAP DOMINIERT SOFTWAREMARKT IN MITTEL- UND SÜDAMERIKA

Die Volkswirtschaften Lateinamerikas expandierten 1997 kräftig. Auch die SAP setzte dort ihren Wachstumskurs erfolgreich fort. Beispielsweise wuchs der Umsatz in Argentinien um 259% und steuerte damit 36,5 Mio. DM zum Konzernumsatz bei. In Brasilien stieg der Umsatz um 235% auf 120,1 Mio. DM. Mittlerweile steht Brasilien auf dem zehnten Platz der umsatzstärksten Länder. Auch Mexiko konnte mit 107% Wachstum seinen Umsatz mehr als verdoppeln. Mittlerweile beschäftigt die SAP in Lateinamerika über 800 Mitarbeiter in den seit längerem bestehenden Niederlassungen Buenos Aires, São Paulo, Caracas, Mexiko City und Monterrey sowie in den 1997 neu eröffneten Büros in Bogotá, Santiago de Chile, Ribeirão Preto und Porto Alegre. Für 1998 ist ein weiterer Personalaufbau geplant, um die starke Position im Markt durch eine qualitativ hochwertige Betreuung der Kunden auch langfristig zu sichern.

REGION ASIEN ERHIELT NEUE STRUKTUR

Um die Vertriebs- und Beratungsaktivitäten der SAP in der Region zu optimieren und um zugleich den kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Unterschieden in der Region Rechnung zu tragen, hat die SAP 1997 ihre Organisation auch im asiatisch-pazifischen Raum neu strukturiert. Die Region wurde neu gegliedert und in drei Zonen aufgeteilt: South Asia Pacific mit der Zentrale Singapur, North East Asia (Zentrale Tokio), und Greater China (Zentrale Beijing). Zur Zentrale in Tokio gehört außerdem die Asia Language Support Organisation (ALSO). Australien, Indien, Indonesien, Malaysia, Neuseeland, Philippinen, Singapur und Thailand sind jetzt der Zentrale in Singapur zugeordnet. Tokio zeichnet verantwortlich für Japan und Korea, während China, Hongkong und Taiwan an die Zentrale in Beijing berichten. Der asiatisch-pazifische Raum gehört nach wie vor zu den stärksten Wachstumsmärkten der SAP. Das betrifft sowohl den Umsatz als auch die Mitarbeiter. Rund ein Drittel der ausländischen Tochtergesellschaften der SAP befinden sich in dieser Region. Bei ihnen sind etwa 10% aller Mitarbeiter des SAP-Konzerns beschäftigt.

Die asiatisch-pazifische Region erzielte 1997 einen Umsatz von 785 Mio. DM (1996: 465 Mio. DM). Das entspricht einer Steigerung von 69%. Der Anteil der Region am Konzernumsatz beträgt 13,1%. Die beiden umsatzstärksten Länder in der Region sind Japan mit 380 Mio. DM – ein Zuwachs um 67% – und Australien mit fast 183 Mio. DM (+61%). Mit diesen Ergebnissen belegt Japan Platz drei hinter den USA und Deutschland; Australien nimmt den sechsten Rang nach Großbritannien und Kanada ein.

JAPAN BLEIBT SPITZENREITER IN ASIEN

Die Kundenliste der SAP Japan Co., Ltd., umfaßt eine Vielzahl weltbekannter japanischer Konzerne – Asahi, Hitachi, Japan Tobacco, Kawasaki, Matsushita, NTT und Yamaha – ebenso wie die japanischen Tochterunternehmen ausländischer Konzerne. Diese und viele andere Unternehmen – mittlerweile sind es weit über 150 – haben sich zu einer eigenen SAP User Group zusammengeschlossen. Zum Markterfolg der SAP in Japan haben die Einführung des internetfähigen R/3-Release 3.1 mit den bereits integrierten BAPIs in japanischer Sprache sowie die Aktivitäten in vertikalen Märkten beigetragen. Hier ist insbesondere die Branchenlösung IS-Oil für den japanischen Markt zu erwähnen. Ein Highlight im Geschäftsjahr war die zweite japanische SAPHIRE-Anwenderkonferenz in Yokohama. Mit weit über 10.000 Teilnehmern war sie die erfolgreichste SAP-Kundenveranstaltung im gesamten asiatisch-pazifischen Raum.

KOREANISCHE SPRACHVERSION VERFÜGBAR

Auch die koreanische Landesgesellschaft gewann im Geschäftsjahr international namhafte Neukunden wie zum Beispiel Hyundai Information Technologies, Korea Telecom Freetel und Daewong Pharma. Zu den weiteren Erfolgen zählen der Start der Partner-Akademien mit einheimischen Trainern, die Auslieferung der koreanischen Sprachversionen der R/3-Releases 3.0 und 3.1 sowie die Einrichtung des lokalen Help-Desks, mit dem die koreanische Support-Organisation ihre lokalen Kunden in der Landessprache betreuen kann.

CHINA: ABSATZERFOLG BEI GROSSUNTERNEHMEN

In China wurde im Geschäftsjahr 1997 der Vertrag mit der Ting Hsin-Gruppe – der größte Nudelhersteller der Welt – geschlossen. Mittlerweile wurde R/3 auf dem chinesischen Festland über 50mal, in Hongkong über 30mal sowie in Taiwan 26mal installiert. Das in chinesischer Mandarin-Sprache verfügbare R/3-Release 3.1, die beiden neuen Competence Center und das weiter ausgebauten Netz an Beratungs- und Implementierungspartnern sind die Basis für den weiteren Erfolg im laufenden Geschäftsjahr.

ÖFFENTLICHE HAND IN AUSTRALIEN SETZT AUF R/3

In Australien (183 Mio. DM; Umsatzzuwachs +61%) und Neuseeland wurden die Initiative TeamSAP sowie das ASAP-Programm mit 35 zertifizierten Partnern erfolgreich gestartet. Wichtigstes Marketingereignis für beide Länder war die SAPHIRE mit über 2.000 Besuchern und mehr als 60 Partnern. Zu den bedeutendsten Neukunden gehören die Australian Broadcasting Corporation und eine Reihe von Institutionen aus dem Public Sector. Inzwischen nutzen eine Vielzahl von Behörden und Ministerien der Bundes- und Landesregierungen SAP-Software, so daß R/3 bereits als Standard im öffentlichen Bereich gewertet werden kann. Darüber hinaus zählen Unternehmen aus den Branchen Verkehr, Öl- und Gasindustrie, Energieversorgung, Chemie, Finanzwesen und Landwirtschaft zu den R/3-Kunden.



MÄRKTE

In den asiatischen Landesgesellschaften sind mittlerweile rund 10% aller SAP-Mitarbeiter beschäftigt.



VON SINGAPUR BIS INDONESIA: DEUTLICHE UMSATZZUWACHSE

Auch die übrigen Länder der Region South Asia Pacific weisen hohe Zuwachsraten – wenn auch auf zum Teil noch niedriger Umsatzbasis – auf: An der Spitze des Umsatzwachstums stehen Singapur mit einem Plus von 121% sowie Indonesien (Zuwachs 108%). Es folgen die Länder Indien (+90%), Malaysia (+74%), Philippinen (+33%) sowie Thailand (+5%).

WACHSTUM IN AFRIKA

Den Hauptanteil am Umsatz in Afrika von 93 Mio. DM (+29%) steuert nach wie vor Südafrika mit einem Umsatz von 77 Mio. DM bei. Der wohl wichtigste Abschluß des Jahres 1997 erfolgte mit dem südafrikanischen Energieunternehmen Eskom, eigenen Angaben zufolge das fünfgrößte Energieversorgungsunternehmen der Welt. Das Unternehmen liefert über die Hälfte des auf dem gesamten afrikanischen Kontinent verbrauchten Stroms. Ein wesentlicher Grund für die Entscheidung zugunsten von R/3 ist die starke Präsenz der SAP auf dem Versorgungsmarkt. Wichtig sind auch die in R/3 enthaltenen Best Business Practices, von denen Eskom mehr als 900 nutzen will.

NEUE KUNDENPOTENTIALE ERSCHLOSSEN

Mittlerweile zählen rund 260 der weltweit 500 größten Unternehmen zu den Kunden der SAP. Bedenkt man, welche wirtschaftliche Bedeutung diese Unternehmen repräsentieren, wird diese Zahl noch eindrucksvoller. Wird jedoch die Gesamtheit aller Unternehmen zugrunde gelegt, zeigt sich, daß diese global tätigen Konzerne die vergleichsweise kleine Spitze einer Pyramide auf sehr breiter Basis bilden. Eine Analyse der weltweit 13.433 installierten SAP-Systeme (Stand: 31. Dezember 1997) belegt, daß die Installationen bei Unternehmen mit mehr als 2,5 Mrd. US-Dollar Umsatz rund 17% aller Installationen ausmachen. Ein vergleichbarer Prozentsatz der installierten Systeme entfällt auf Kunden mit einem Umsatz zwischen 1 und 2,5 Mrd. US-Dollar. Weitere rund 13% der Installationen wurden bei Unternehmen mit einer Umsatzgröße zwischen 500 Mio. und 1 Mrd. US-Dollar vorgenommen. Diese Unternehmen stellen nach wie vor ein wichtiges Marktpotential für die SAP dar. Beispielsweise bietet die Tatsache, daß viele bestehende Kunden ihr R/3-System aufgrund der umfassenden Funktionalität von R/3 immer stärker ausbauen und weitere Module hinzufügen, Chancen für weiteres Wachstum.

Weit mehr als die Hälfte (rund 53%) aller SAP-Systeme sind bereits heute bei mittelgroßen Unternehmen (Umsatzgröße zwischen 200 und 500 Mio. US-Dollar) bzw. kleineren und mittleren Unternehmen (Umsatzvolumen unterhalb 200 Mio. US-Dollar) installiert. Mittelgroße Unternehmen entscheiden sich auch deshalb für SAP-Systeme, weil sie häufig Geschäftspartner der „Global Player“ sind. Bei diesen geschäftlichen Aktivitäten entstehen Beziehungen, die tief in die Logistische Kette reichen. Die Zulieferunternehmen sind einerseits nach eigenen Geschäftsprozessen organisiert und andererseits zugleich in eine größere

Wertschöpfungskette integriert. Am stärksten ausgeprägt ist dieses Netz wechselseitiger Beziehungen wohl im Bereich der Automobilindustrie. Zugleich beweist die Verteilung der SAP-Installationen die Skalierbarkeit des Systems R/3.

Kleinere und mittlere Unternehmen erkennen zunehmend die Vorteile eines Einsatzes von R/3, da sie sich in ihren Geschäftsprozessen und unternehmerischen Herausforderungen kaum von Unternehmen mit höherem Umsatzvolumen unterscheiden und so von den betriebswirtschaftlichen und logistischen Erfahrungen der SAP und ihrer Kunden profitieren können. Diesen Wachstumsmarkt bearbeitet die SAP insbesondere durch indirekte Vertriebskanäle.

PROGRAMME UND INITIATIVEN FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Die deutsche Wirtschaft ist vor allem durch die Leistungskraft der rund 3,2 Millionen mittelständischen Unternehmen geprägt. Gemeinsam mit den R/3-Systemhäusern – den Vertriebspartnern der SAP im Marktsegment unterhalb einer Umsatzgröße von 250 Mio. DM – hat die SAP in Deutschland die in vielen Projekten gesammelte Erfahrung gebündelt und Pakete für die Implementierung von R/3 in mittelständischen Unternehmen entwickelt. Die Pakete bieten zum einen die Einführung des Systems R/3 zum Festpreis; damit erhalten mittelständische Unternehmen eine klare Kalkulationsgrundlage. Zum anderen ermöglichen sie durch festgelegte Einführungszeiten eine R/3-Implementierung in weniger als sechs Monaten. Mit den Paketen zielen die SAP und die Systemhäuser vor allem auf die Ablösung von Altsystemen, die den aktuellen Herausforderungen des Jahrtausendwechsels und der Euro-Umstellung nicht mehr gewachsen sind. Insgesamt verzeichnete die SAP 1997 im Bereich der Systemhäuser 300 Neukunden.

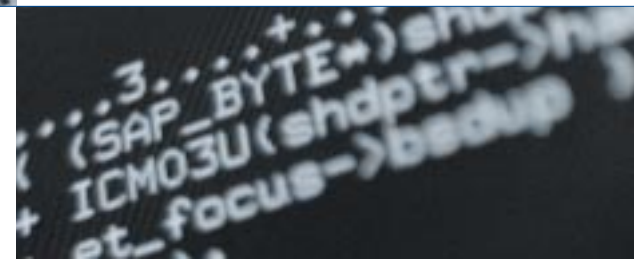
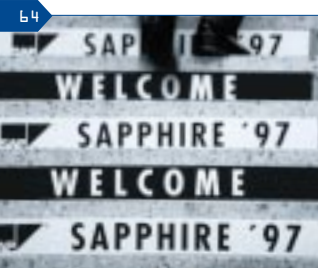
Die SAP hat unter dem Stichwort „Höherer Unternehmens-IQ“ eine Initiative gestartet, die dem Mittelstand in Deutschland dazu verhelfen soll, die Möglichkeiten der Informationstechnologien zur Steigerung der Produktivität zu nutzen. Dabei rüstet die SAP für insgesamt 5 Mio. DM 10 mittelständische Unternehmen, deren Jahresumsatz unter 250 Mio. DM liegt, mit dem System R/3 aus. Weitere 5 Mio. DM steuern die Partner der SAP in Form von Hardware und Betriebssystem-Software bei. Das große Interesse beweist den Erfolg der Initiative.

Bereits im Jahr 1996 hat die SAP America mit den Value Added Resellers (VARs) ein eigenes Programm für den Mittelstand initiiert. Die VARs operieren inzwischen sehr erfolgreich. Dabei verfolgt die SAP die Strategie, den Markt für mittelständische Unternehmen mit Umsätzen unterhalb 200 Mio. US-Dollar mit unabhängigen Partnern zu erschließen. Die Partner werden von der SAP zertifiziert und sind dann berechtigt, R/3 zu vertreiben, zu implementieren und den Support anzubieten. Mittlerweile haben 150 Unternehmen das System R/3 mit Hilfe der VARs erfolgreich eingeführt.



MARKTE

Kundenveranstaltungen wie die weltweiten SAPPHIRE-Konferenzen helfen der SAP, den Dialog mit den Anwendern zu führen und neue Kunden zu gewinnen.



BRANCHENAUSRICHTUNG VERBESSERT KUNDENERFOLG

In ihren weltweiten Marktaktivitäten orientiert sich die SAP schwerpunktmäßig an Branchen, um die spezifischen Bedürfnisse der Anwender noch besser zu erfüllen. Dafür hat die SAP in enger Zusammenarbeit mit Marktführern in den jeweiligen Branchen sowie mit Beratungspartnern eine Reihe von speziellen Branchenlösungen entwickelt, in die laufend die neuesten Branchenerkenntnisse einfließen. In ihnen wird der Standard des Systems R/3 um zusätzliche, branchenspezifische Funktionalitäten erweitert. Bei der Entwicklung der Branchenlösungen spielt auch die Integration von „Complementary Software Products“ in R/3 eine Rolle. Durch ihre branchenspezifische Funktionalität und die Integration spezifischer Geschäftsprozesse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg werden Unternehmen einer Branche in die Lage versetzt, schneller auf internationale Markttendenzen zu reagieren, Produktentwicklungszeiten zu verringern und durch nahtlose Integration von Herstellern, Zulieferern, Händlern und Dienstleistern Wettbewerbsvorteile auf internationaler Ebene zu erschließen. Die so entstandenen Lösungen entwickeln sich ihrerseits zunehmend zu einem Standard innerhalb der jeweiligen Branche. Das Konzept für vertikale Märkte wird abgerundet durch branchenspezifische Implementierungsmodelle und spezielle Schulungsangebote.

Derzeit konzentriert sich die SAP auf folgende Branchenlösungen: Aerospace & Defense, Automobilhersteller und Zulieferer, Banken, Chemie, Druck und Verlag, Gesundheitswesen, Handel, High-Tech und Elektronik, Konsumgüter, Maschinen- und Anlagenbau, Öl und Gas, öffentliche Verwaltungen, pharmazeutische Industrie, Telekommunikation, Versicherungen, Versorgungswirtschaft.

Die Nutzung der Branchenlösung ist in den verschiedenen Märkten unterschiedlich weit fortgeschritten. In aller Welt nutzen über 170 Banken und mehr als 300 Versicherungen die entsprechenden Lösungen. Die Branchenlösung „Öl und Gas“ ist in den USA, Norwegen, Kanada

und Japan gut eingeführt. Das branchenspezifische Know-how der SAP im öffentlichen Bereich nutzen in den USA viele öffentlichen Verwaltungen auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene, Institutionen, Universitäten, Schulen und Nonprofit-Organisationen, die von der SAP America Public Sector, Inc. in Washington, D.C. betreut werden. Darüber hinaus ist die Branchenlösung „Public Sector“ auch in Australien so gut eingeführt, daß man fast von einem „regierungsamtlichen“ Standard sprechen könnte. Die verstärkte Branchenausrichtung der SAP hat beispielsweise das Vordringen der SAP America in weitere Branchen wie Handel, Aerospace & Defense und Finanzdienstleistungen bedeutend erleichtert.

MARKTFÜHRER SETZEN AUF BRANCHENLÖSUNGEN

Einige weitere Beispiele für die Erfolge der Branchenlösungen: Die Lösung für die Automobilindustrie wird weltweit in mehr als 450 Unternehmen eingesetzt. Dazu gehören die multinationalen Fahrzeughersteller BMW, Mercedes-Benz, Opel, Volkswagen, Chrysler, Nissan, Toyota, Volvo und General Motors ebenso wie die namhaften Zulieferer ITT, Bosch, Hella, VDO, Pirelli, Delphi, Firestone und Allied Signals. R/3 für die chemische Industrie ist inzwischen über 700mal in Asien, Europa und auf dem gesamten amerikanischen Kontinent installiert. Die R/3-Installationen bei den zehn größten Chemiekonzernen der Welt sind inzwischen im produktiven Betrieb. Zu den Anwendern gehören multinationale Konzerne wie Hoechst Marion Roussel, Dow Chemical, ICI, Rhône-Poulenc und BASF. Beachtliche Zahlen hat auch die Lösung für Konsumgüter mit über 450 Installationen vorzuweisen. Zu den weltbekannten Anwendern gehören Nestlé, Philip Morris, Colgate-Palmolive, Sony Europe oder Hershey. Sieben der acht renommiertesten Computerhersteller setzen auf die High-Tech- und Elektronik-Branchenlösung der SAP. Insgesamt wird R/3 von über 500 High-Tech-Unternehmen in aller Welt eingesetzt, darunter Compaq, Hewlett-Packard, IBM, Microsoft, Motorola und Siemens. Gut eingeführt ist R/3 auch in der pharmazeutischen Industrie (170 Installationen), im Handel (200 Installationen), bei Versorgungsunternehmen (350 Installationen) und in der Telekommunikationsbranche (80 Installationen).



In ihren weltweiten Marktaktivitäten konzentriert sich die SAP schwerpunktmäßig auf 16 Branchen.

MARKTE



In mehr als 90 Ländern wird die SAP-Software eingesetzt.



Weltweit ist das System R/3 bereits über 13.000mal installiert
und hilft Unternehmen aller Größen und Branchen, effizienter zu arbeiten
und ihren Wettbewerbserfolg auszubauen.



DAS NEUE HOECHST

Hoechst ist eine Gruppe weltweit tätiger innovativer Unternehmen, die sich auf die Entwicklung fortschrittlicher Produkte für die Zukunftsmärkte Gesundheit und Ernährung konzentrieren. Der Konzern erzielte 1997 mit mehr als 120.000 Beschäftigten einen Umsatz von rund 52 Milliarden Mark.

Seit 1994 hat sich bei Hoechst ein tiefgreifender Umbau vollzogen: Von einem integrierten Chemie- und Pharmakonzern mit zentral geführten Prozessen zu einer Holding mit selbständigen Unternehmen, die ihr weltweites Geschäft dezentral und eigenverantwortlich steuern. Mit der veränderten Organisationsstruktur geht auch eine Fokussierung auf die sogenannten Life Sciences einher: Durch die zielstrebige Entwicklung und Vermarktung innovativer Wirkstoffe für Menschen, Tiere und Pflanzen wollen die Gesellschaften der Hoechst Gruppe in Zukunft ein überdurchschnittliches Wachstums- und Wertsteigerungspotential realisieren.

NEUE IT-STRUKTUR

Der Umbau bei Hoechst machte auch eine neue IT-Struktur erforderlich, die den veränderten Geschäftsprozessen gerecht wird. Die Entscheidung für eine langfristige Partnerschaft im IT-Bereich fiel zugunsten der SAP mit dem System R/3, weil diese betriebswirtschaftliche Komplettsoftware mehrsprachig und mit Fremdwährungen arbeiten kann – und nicht zuletzt, weil die SAP damit den internationalen Industriestandard setzt. Bis zum Jahr 2001 soll die gesamte Datenverarbeitung von Hoechst auf Client/Server-Architekturen umgestellt werden; seit Anfang 1996 läuft R/3 bereits erfolgreich in den ersten Konzerngesellschaften. Nach der vollständigen Einführung werden weltweit insgesamt 60.000 Anwender an vernetzten PC-Arbeitsplätzen auf das Programm zugreifen können. Damit wird die SAP-Software auch in der Hoechst Gruppe zum international verbindlichen Standard.

FLEXIBLER R/3-SYSTEMVERBUND

Ausgehend von der neuen dezentralen Konzernstruktur entwickelte HiServ, die Servicegesellschaft für Informatik- und Kommunikationsdienstleistungen von Hoechst, gemeinsam mit der SAP ein Modell für die zukünftige IT-Architektur des Konzerns. Anschließend wurden die spezifischen Geschäftsprozesse der einzelnen Gesellschaften in R/3 abgebildet, um in einem nächsten Schritt einen lose gekoppelten Systemverbund aufzubauen. „Speed to market“ ist für Hoechst ein entscheidendes Kriterium – deshalb wird an vielen R/3-Projekten parallel gearbeitet, um den Zeitaufwand für die Einführung zu verkürzen. Weltweit einheitliche Standards sichern dabei die Vernetzbarkeit der einzelnen Systeme. Mehr als 200 Projekte wurden auf diese Weise bisher gleichzeitig bearbeitet.

FLEXIBEL UND NAH AM MARKT

Die Geschäftsprozesse der Hoechst Gruppe richten sich an den unterschiedlichen Märkten und den Kundenbedürfnissen aus; die einzelnen, dezentralen Unternehmen tragen dabei die alleinige Verantwortung für ihr internationales Geschäft. Die neue IT-Architektur basiert daher auf einem differenzierten Ansatz, der trotz unterschiedlicher Rahmenbedingungen eine konzernweite Integration der IT-Systeme erlaubt: In sogenannten Business Oriented Applications sind alle Geschäftsprozesse abgebildet, die in den einzelnen Konzerngesellschaften weltweit vergleichbar gestaltet sind. Außerdem sind darin neben den markt- und kundenspezifischen Besonderheiten auch die gesetzlichen Regelungen, Steuersätze, Umweltschutz- und Produktvorschriften, die für die einzelnen Gesellschaften in den verschiedenen Ländern gelten, sowie die Fakturierung dargestellt. Damit bieten die Systeme in ständig aktualisierter Form alle Daten, die für die unterschiedlichen Geschäftsprozesse benötigt werden.

ZAHLREICHE R/3-SYSTEME BEREITS IN BETRIEB

Die Leistungsfähigkeit des neuen IT-Konzepts hat sich bereits in mehr als 100 Systemen gezeigt, die in verschiedenen Gesellschaften der Hoechst Gruppe in Betrieb sind. Darunter ist auch Hoechst Marion Roussel, die Pharmagesellschaft von Hoechst, bei der SAP R/3 seit Anfang 1998 in 20 Landesgesellschaften von mehr als 3.500 Anwendern eingesetzt wird.



R/3 IN DER PRAXIS



Bio- und Gentechnologie
eröffnen den Zugang
zu neuen Medikamenten.



Ernährung als Herausforderung:
Im Jahr 2050 leben mehr als zehn
Milliarden Menschen auf der Erde.

Neue Technologien fördern
Innovationen: Mit dem
Hochleistungs-Screening werden
neue Wirkstoffe schnell
und zielgerichtet getestet.



INTERVIEW MIT RICHARD J. MARKHAM,
CHAIRMAN, BOARD OF MANAGEMENT,
HOECHST MARION ROUSSEL AG

Welche Chancen liegen für Ihr Geschäft in den wachsenden Kommunikationsnetzen?

Die stürmische Entwicklung der Kommunikation, zum Beispiel durch die Verbreitung von Internet und Electronic Commerce, erfordert von einem führenden Pharma-Unternehmen wie Hoechst Marion Roussel eine permanente Überprüfung seiner Informationspolitik. Informationen sind heute in Sekundenschnelle weltweit verfügbar; so können wir die Kommunikation mit unseren wichtigsten Gesprächspartnern – Ärzten, Patienten, Organisationen im Gesundheitswesen oder unseren Partnern in Forschung und Entwicklung – sowie die Inhalte und die Qualität unserer Informationen völlig neu gestalten.

Und Entwicklungen wie das sogenannte „Virtual Private Network“ ermöglichen neue Formen der Zusammenarbeit und des Informationsaustausches in unseren Allianzen und Kooperationen mit externen Partnern. Gleichzeitig müssen wir dabei aber auch in diesem veränderten Umfeld Datensicherheit, Zugriffsschutz und sicheren Datentransfer sicherstellen.

Sie haben sich zu einer Zeit für R/3 entschieden, als noch viele an seiner Eignung für Konzerne zweifelten. Warum?

Nach dem Zusammenschluß der drei Einzelunternehmen zu Hoechst Marion Roussel in 1995 brauchten wir für unser Unternehmen mit seinen weltweit mehr als 40 Landesgesellschaften eine Informations-Architektur, die unsere Geschäftsprozesse auf globaler Ebene unterstützt und die gleichzeitig flexibel an die landesspezifischen Anforderungen angepaßt werden kann. Wir haben deshalb eine Standardsoftware gesucht, deren Schwerpunkt in der Ausrichtung auf Geschäftsprozesse liegt, sowie eine Technologie-Führerschaft für die Bereiche Administration, Produktion, Fertigung und Vertrieb bietet und die darüber hinaus in der Lage ist, die wachsenden Anforderungen eines global operierenden Pharma-Unternehmens langfristig zu unterstützen. Hinzu kam der Anspruch, mit konsistenten und durchgängigen Informationen über alle Unternehmensebenen hinweg die Entscheidungsgrundlagen für zukünftige Maßnahmen in den einzelnen Geschäftsbereichen sicherzustellen.

Mit welchen Effekten rechnen Sie nach Abschluß des Projektes?

Nach Abschluß der R/3-Einführung werden mehr als 10.000 Mitarbeiter unsere täglichen Geschäftsprozesse auf einer einheitlichen Basis bearbeiten. Dies ermöglicht uns mehr Flexibilität und schnellere Entscheidungen auf allen Ebenen. Die Durchgängigkeit der SAP-Systeme in den verschiedenen Ländern und die Verbindung zur Zentrale von Hoechst Marion Roussel bilden dann die Grundlage für unsere Management-Prozesse. Zusätzlich können wir Herausforderungen wie die „Jahr 2000“-Umstellung oder die Einführung des EURO leichter bewältigen.

Ein globales Vorhaben wie das Ihre ist eine immense logistische, technologische und motivatorische Herausforderung. Wie lösen Sie diese Aufgabe?

Für die Einführung von SAP R/3 bei Hoechst Marion Roussel haben wir uns für das Konzept „Think global, act local“ entschieden. Ein kleines globales Projektteam definiert die globalen Anforderungen an den SAP R/3 Rollout und implementiert sie in ein Hoechst Marion Roussel Mustersystem. Dieses Ergebnis steht den Landesgesellschaften dann weltweit zur Verfügung. Die Einführung bei den einzelnen Gesellschaften erfolgt nach diesen Vorgaben mit eigenen Projekt-Teams und mit Hilfe lokaler Berater. Gleichzeitig unterstützt das globale Team die Landesgesellschaften bei der Einführung mit Workshops und Beratung „vor Ort.“ Eine wesentliche Aufgabe des globalen Teams ist auch die Qualitätssicherung der einzelnen Landesprojekte.

Die Festlegung der globalen Geschäftsprozesse – das sind für uns alle Prozesse, die das Supply Chain Management und das Konzern-Reporting betreffen – erfolgt zusammen mit Administration, Produktion, Fertigung und Vertrieb. Die Projekte in den Landesgesellschaften bauen auf diesen Prozessen auf und ergänzen das globale R/3-Modell um ihre lokalen Geschäftsprozesse. Die Delegation der SAP Projektleitung und Projektdurchführung in die Landesgesellschaften steigert die Motivation des lokalen Managements und der Projektmitarbeiter. Gleichzeitig bauen wir uns so ein weltweites, kompetentes Team für Maintenance und Weiterentwicklung für unser SAP R/3 auf.

1997 wurden bei Hoechst Marion Roussel Deutschland GmbH in einem „Big Bang“ alle bisherigen Programme durch R/3 abgelöst. Welche Bilanz ziehen Sie?

Die Nutzung eines gemeinsamen Systems für unsere Geschäftsprozesse ermöglicht uns ein Supply Chain Management auf hohem Niveau mit optimierten Prozessen und einem viel besseren Informationsstand. Wir haben damit beispielsweise die Qualität und Geschwindigkeit bei der Bereitstellung und dem Versand unserer Produkte deutlich erhöhen können. Von besonderem Nutzen ist die Verbesserung der Informationsbasis im Hinblick auf Kostenverfolgung, Planungsprozeß und Entscheidungsvorbereitung.

Deutschland ist nur ein Beispiel für erfolgreiche SAP-Einführungen in 1997. Japan, Argentinien, Kolumbien und Venezuela waren weitere Herausforderungen. Und im Januar 1998 sind die Projekte in Brasilien, Italien, Spanien, Thailand und in der Schweiz erfolgreich in Betrieb gegangen.

ASAP (AcceleratedSAP): Standardisierte Methode, in der die neuesten Erkenntnisse für die Implementierung von R/3 integriert sind. Mit ASAP lassen sich der Zeitbedarf einer R/3-Einführung minimieren, die Qualität optimieren und mit der effizienten Nutzung von Ressourcen die Kosten auf ein Minimum reduzieren. Mit ASAP kann die Einführung von R/3 um bis zu 50% beschleunigt werden.

ALE (Application Link Enabling): Nachrichtenbasierte Integration von verteilten Anwendungen. Mit ALE ist ein loser und plattformunabhängiger Anwendungsverbund möglich, in dem sowohl die SAP-Systeme R/2 und R/3 als auch andere Systeme – auch zwischen Unternehmen – kooperieren. Im Business Framework erlaubt die ALE-Technologie den Kunden, Geschäftsprozesse und Informationsflüsse über Komponenten hinweg zu integrieren.

APO (Advanced Planer & Optimizer): Das Planungs- und Optimierungswerkzeug APO wird als selbständiges Produkt ausgeliefert und im Rahmen der SAP SCOPE-Initiative in die R/3-Kernanwendungen integriert. Durch den kombinierten Einsatz von APO und Business Information Warehouse können SAP-Kunden Performance und Kosten entlang der gesamten Logistikkette optimieren. Weitere Vorteile von APO sind geringere Betriebskosten und Komplexität, da Fremdintegration und -schnittstellen entfallen, beispielsweise hohe Geschwindigkeit, zeitgleiche system- und unternehmensübergreifende Simulation und Entscheidungsunterstützung durch synchronisierte Daten sowie drastische Reduktion von Kosten und Aufwand dank integriertem, erweitertem Logistikkettenmodell.

ATP-Server (Available-To-Promise-Server): Neue Technologie für die Bereitstellung unternehmensweiter Verfügbarkeitsinformationen, die vor allem in Unternehmen mit hohem Durchsatz in Vertrieb und Fertigung eine integrierte, zeitnahe Verfügbarkeitsprüfung entlang der Logistikkette gewährleistet. Bei entstehender Nachfrage kann das System Liefererverwartungen definieren und deren Erfüllung unterstützen.

BAPIs (Business Application Programming Interfaces): Offene, stabile, objektorientierte Schnittstellen, mit deren Hilfe die Integration betriebswirtschaftlicher Anwendungen beispielsweise über das Internet möglich wird. Dabei können Systeme gekoppelt werden, auch wenn sie auf unterschiedlichen Technologien beruhen. Dadurch lassen sich die Geschäftsprozesse entlang der gesamten logistischen Kette erweitern. Darüber hinaus wird mit Hilfe der BAPIs die Zusammenarbeit von R/3 mit Fremdanwendungen möglich. Außerdem können Kunden und Partner mit Standardprogrammiersprachen, wie Visual Basic, Java oder ABAP/4, eigene Internet- und Intranet-Anwendungen erstellen und an R/3 anbinden.

Business Engineer: In das System R/3 integrierte umfangreiche Werkzeugpalette für die schnelle, einfache und dennoch individuelle Implementierung und Konfiguration von R/3. Der Business Engineer unterstützt die Kunden bei der Analyse, Konzeption und Konfiguration ihrer Geschäftsprozesse im System R/3 und macht die R/3-Implementierung so einfach wie möglich.

Business Framework: Strategische R/3-Produktarchitektur, durch die das System R/3 zu einer Familie verteilter Produkte wird. Integrationstechnologien und offene Schnittstellen (BAPIs) sorgen für ein reibungsloses Miteinander dieser Komponenten und integrieren bedarfsgerecht auch Anwendungen anderer Anbieter. Die Hauptvorteile des Business Framework für die Kunden sind: Vereinfachung und Beschleunigung der Systemeinführung und der kontinuierlichen Geschäftsprozessoptimierung, stufenweises Implementieren von Business-Komponenten, schnelles Verändern und dynamisches Umkonfigurieren von Geschäftsprozessen unabhängig von herkömmlichen Releasezyklen, leichte Integration von Internet und Intranet in die Geschäftsprozesse, einfaches Verknüpfen von R/3 mit Software von Drittanbietern und kundeneigenen Entwicklungen, evolutionäres Einführen von neuesten Technologien ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs.

Business Information Warehouse: Die vorkonfigurierte Komplettlösung ist ein intelligentes Informationssystem, das Daten aus R/3-Anwendungen und externen Quellen zu führungsrelevanten Informationen verdichtet, fachbereichsbezogene Entscheidungen und Kontrollen unterstützt und übergeordnete Erfolgsfaktoren steuert und überwacht. Business Information Warehouse verbindet modernste Warehousetechnologien mit dem betriebswirtschaftlichen Know-how der SAP. Die drei Hauptbestandteile – Business Information Warehouse Server, Business Explorer und Administrator Workbench – unterstützen die Anwender bei der raschen Beschaffung und Auswertung der Informationen und helfen dadurch, strategische Entscheidungen zu treffen. Business Information Warehouse ist die erste am Markt verfügbare Lösung, die das Data Warehouse auf der Basis eines einheitlichen Geschäftsprozessmodells mit den R/3-Applikationen verbindet.

Business Workflow: SAP-Konzept für die Optimierung von Geschäftsprozessen durch integrierte, funktionsübergreifende betriebswirtschaftliche Abläufe.

Client/Server-Architektur: Systemarchitektur, in der die Anwendung zwischen Servern, die bestimmte Dienste bereitstellen, und Clients, die diese Dienste in Anspruch nehmen, aufgeteilt wird.

CSP (Complementary Software Products): Softwarekomponenten von Fremdanbietern, die mit den im System R/3 enthaltenen Komponenten zusammenarbeiten und die Möglichkeiten der neuen Software-Architektur (Business Framework) abrunden. Bei den CSP-Komponenten handelt es sich beispielsweise um Lösungen für den elektronischen Datenaustausch, um geographische Informationssysteme oder Kommunikationssoftware.

SCOPE (Supply Chain Optimization, Planning & Execution): Verbindet die Vorzüge des Systems R/3 mit einer Vielzahl neuer SAP-Produkte und -Technologien, mit Fremdlösungen und Internetfähigkeit. Mit SCOPE legt die SAP die bislang umfassendste Anwendungslösung für Unternehmen vor, die ihre Prozesse entlang der Logistikkette so kostengünstig wie möglich abwickeln wollen.



Konzernabschluß und Jahresabschluß 1997 der
SAP Aktiengesellschaft – Systeme, Anwendungen, Produkte
in der Datenverarbeitung, Walldorf/Baden.



BILANZ DES SAP-KONZERNS

AKTIVA

(in Tausend DM)

	Anhang	31.12.1997	31.12.1996
Immaterielle Vermögensgegenstände	(7)	81.299	5.742
Sachanlagen	(8)	853.312	621.903
Finanzanlagen	(10)	227.794	161.429
ANLAGEVERMÖGEN		1.162.405	789.074
Vorräte	(11)	7.515	7.799
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(12)	2.435.699	1.555.869
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		6.030	0
Sonstige Vermögensgegenstände	(14)	167.152	55.895
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		2.608.881	1.611.764
Wertpapiere	(15)	167.092	164.891
Liquide Mittel	(16)	997.420	737.394
UMLAUFVERMÖGEN		3.780.908	2.521.848
LATENTE STEUERN	(17)	89.978	37.462
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		36.969	18.720
BILANZSUMME		5.070.260	3.367.104

PASSIVA

	Anhang	31.12.1997	31.12.1996
Gezeichnetes Kapital *)	(18)	521.513	517.537
Kapitalrücklage	(19)	428.469	353.344
Gewinnrücklagen	(20)	1.803.510	1.095.491
Konzernbilanzgewinn		294.328	240.698
Anteile anderer Gesellschafter		14.552	4.242
EIGENKAPITAL		3.062.372	2.211.312
SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZULAGEN UND -ZUSCHÜSSE ZUM ANLAGEVERMÖGEN	(22)	418	66
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(23)	41.461	29.526
Übrige Rückstellungen	(24)	1.120.114	604.860
RÜCKSTELLUNGEN		1.161.575	634.386
Anleihen	(25)	4.713	8.669
Übrige Verbindlichkeiten	(26)	814.239	494.382
VERBINDLICHKEITEN		818.952	503.051
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		26.943	18.289
BILANZSUMME		5.070.260	3.367.104

*) bedingtes Kapital TDM 4.737

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

SAP-KONZERN

(in Tausend DM)

	Anhang	1997	1996
Umsatzerlöse	(30)	6.017.466	3.722.150
Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen		2.472	961
Sonstige betriebliche Erträge	(31)	79.966	73.712
		6.099.904	3.796.823
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-16.485		-13.967
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-589.234		-380.417
Materialaufwand		-605.719	-394.384
Personalaufwand	(32)	-2.074.920	-1.338.473
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(33)	-195.321	-164.591
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(34)	-1.611.728	-955.746
Betriebsaufwand		-3.881.969	-2.458.810
Betriebsergebnis		1.612.216	943.629
Beteiligungsergebnis	(35)	3.500	1.745
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		1.469	2.188
Abschreibungen auf Finanzanlagen	(36)	-2.811	-8.192
Zinsergebnis	(37)	52.562	27.843
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		1.666.936	967.213
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(38)	-708.354	-382.414
Sonstige Steuern		-33.228	-17.263
Steuern		-741.582	-399.677
Jahresüberschuß		925.354	567.536
Anteile anderer Gesellschafter am Jahresüberschuß		-2.372	-1.317
Gewinnvortrag		240.698	133.784
Ausschüttung bei der SAP AG		-240.192	-133.615
Einstellung in andere Gewinnrücklagen		-629.160	-325.690
Konzernbilanzgewinn (Bilanzgewinn der SAP AG)		294.328	240.698

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

SAP AKTIENGESELLSCHAFT

(in Tausend DM)

	Anhang	1997	1996
Umsatzerlöse	(30)	2.358.511	1.699.340
Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen		2.546	0
Sonstige betriebliche Erträge	(31)	47.483	36.754
		2.408.540	1.736.094
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-8.303		-7.220
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-445.156		-352.149
Materialaufwand		-453.459	-359.369
Personalaufwand	(32)	-697.346	-538.486
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(33)	-96.045	-90.768
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(34)	-414.395	-285.225
Betriebsaufwand		-1.207.786	-914.479
Betriebsergebnis		747.295	462.246
Beteiligungsergebnis	(35)	39.653	41.493
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		1.794	2.150
Abschreibungen auf Finanzanlagen	(36)	-2.431	-2.123
Zinsergebnis	(37)	25.820	15.239
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		812.131	519.005
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(38)	-357.349	-207.090
Sonstige Steuern		-7.460	-7.386
Steuern		-364.809	-214.476
Jahresüberschuß		447.322	304.529
Gewinnvortrag		240.698	133.784
Ausschüttung		-240.192	-133.615
Einstellung in andere Gewinnrücklagen		-153.500	-64.000
Bilanzgewinn		294.328	240.698

BILANZ DER SAP AKTIENGESELLSCHAFT

AKTIVA

(in Tausend DM)

	Anhang	31.12.1997	31.12.1996
Immaterielle Vermögensgegenstände	(7)	11.851	3.806
Sachanlagen	(8)	404.040	335.773
Anteile an verbundenen Unternehmen	(9)	471.524	355.938
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		6.055	0
Beteiligungen		114.514	14.018
Wertpapiere des Anlagevermögens		100.000	100.000
Übrige Finanzanlagen		38.385	38.642
Finanzanlagen	(10)	730.478	508.598
ANLAGEVERMÖGEN		1.146.369	848.177
Vorräte	(11)	5.328	5.567
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(12)	279.355	256.339
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	(13)	477.295	176.691
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		6.003	1.998
Sonstige Vermögensgegenstände	(14)	90.168	20.278
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		852.821	455.306
Wertpapiere	(15)	139.035	139.264
Liquide Mittel	(16)	328.538	453.967
UMLAUFVERMÖGEN		1.325.722	1.054.104
LATENTE STEUERN	(17)	2.344	84
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		7.500	6.023
BILANZSUMME		2.481.935	1.908.388

PASSIVA

	Anhang	31.12.1997	31.12.1996
Gezeichnetes Kapital *)	(18)	521.513	517.537
Kapitalrücklage	(19)	428.469	353.344
Gewinnrücklagen	(20)	473.751	320.252
Bilanzgewinn		294.328	240.698
EIGENKAPITAL		1.718.061	1.431.831
SONDERPOSTEN MIT RÜCKLAGEANTEIL	(21)	2.945	2.945
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(23)	34.550	27.575
Übrige Rückstellungen	(24)	470.167	242.953
RÜCKSTELLUNGEN		504.717	270.528
Anleihen	(25)	4.713	8.669
Übrige Verbindlichkeiten	(26)	249.785	193.851
VERBINDLICHKEITEN		254.498	202.520
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		1.714	564
BILANZSUMME		2.481.935	1.908.388

*) bedingtes Kapital TDM 4.737

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS

SAP-KONZERN

(in Tausend DM)

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten					Kumulierte Abschreibungen					Buchwert				
	01.01.1997	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Abgänge	Umbu- chungen	31.12.1997	01.01.1997	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Abgänge	Umbu- chungen	Zuschrei- bungen	31.12.1997	31.12.1997	31.12.1996
I. Immaterielle Vermögensgegenstände															
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	29.426		32.342	85	116	61.799	23.684		7.838	71	116	102	31.465	30.334	5.742
2. Geschäfts- oder Firmenwert			55.006			55.006			4.041				4.041	50.965	0
	29.426		87.348	85	116	116.805	23.684		11.879	71	116	102	35.506	81.299	5.742
II. Sachanlagen															
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	442.972		229.856	76.078	12.929	609.679	78.109		33.656	8.756			103.009	506.670	364.863
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	621.548		173.975	48.554	59	747.028	393.160		149.786	43.368	-116		499.462	247.566	228.388
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	28.652		83.531	3	-13.104	99.076							0	99.076	28.652
	1.093.172		487.362	124.635	-116	1.455.783	471.269		183.442	52.124	-116	0	602.471	853.312	621.903
III. Finanzanlagen															
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	12.112			128		11.984	4.802		164				4.966	7.018	7.310
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	228			228		0	228			228			0	0	0
3. Anteile an assoziierten Unternehmen	2.947		15.826			18.773								18.773	2.947
4. Sonstige Beteiligungen	9.348		41.572			50.920								50.920	9.348
5. Genossenschaftsanteile	1					1								1	1
6. Wertpapiere	100.704		8.801	7		109.498								109.498	100.704
7. Sonstige Ausleihungen	48.529		12.907	11.282		50.154	7.410		2.647	624		863	8.570	41.584	41.119
	173.869		79.106	11.645		241.330	12.440		2.811	852		863	13.536	227.794	161.429
ANLAGEVERMÖGEN	1.296.467		653.816	136.365	0	1.813.918	507.393		198.132	53.047	0	965	651.513	1.162.405	789.074

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS

SAP AKTIENGESELLSCHAFT

(in Tausend DM)

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen					Buchwert			
	01.01.1997	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.1997	01.01.1997	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Zuschreibungen	31.12.1997	31.12.1997	31.12.1996
I. Immaterielle Vermögensgegenstände													
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	22.331	11.645			33.976	18.525	3.600				22.125	11.851	3.806
	22.331	11.645			33.976	18.525	3.600				22.125	11.851	3.806
II. Sachanlagen													
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	294.738	5.840	329	6.841	307.090	85.924	15.198	329			100.793	206.297	208.814
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	360.729	87.069	18.848	16	428.966	256.143	77.247	17.259			316.131	112.835	104.586
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	22.373	69.392		-6.857	84.908							84.908	22.373
	677.840	162.301	19.177	0	820.964	342.067	92.445	17.588			416.924	404.040	335.773
III. Finanzanlagen													
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	384.675	115.586			500.261	28.737					28.737	471.524	355.938
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		6.055			6.055							6.055	0
3. Beteiligungen	14.018	100.496			114.514							114.514	14.018
4. Genossenschaftsanteile	1				1							1	1
5. Wertpapiere	100.000				100.000							100.000	100.000
6. Sonstige Ausleihungen	45.480	9.158	8.418		46.220	6.839	2.431	594		840	7.836	38.384	38.641
	544.174	231.295	8.418		767.051	35.576	2.431	594		840	36.573	730.478	508.598
ANLAGEVERMÖGEN	1.244.345	405.241	27.595	0	1.621.991	396.168	98.476	18.182		840	475.622	1.146.369	848.177

ANTEILSBESITZ

DER SAP AKTIENGESELLSCHAFT UND DES KONZERNS

(Stand 31.12.1997, Beträge Tausend DM)

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Jahresüberschuß/			
		Umsatz 1997 ¹⁾	-fehlbetrag (-) 1997 ¹⁾	Eigenkapital 31.12.1997 ²⁾	Mitarbeiter 31.12.1997 ²⁾
I. VERBUNDENE UNTERNEHMEN					
INLAND					
SRS Software- und Systemhaus Dresden GmbH, Dresden	50	70.867	3.239	8.899	299
SAP Retail Solutions GmbH & Co., St. Ingbert	100	62.566	11.885	20.345	170
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt	100	32.797	2.238	5.766	106
SAP Systems Integration GmbH, Alsbach-Hähnlein	60	13.130	-2.689	27.311	105
Asset GmbH Assessment & Training Technologies, Friedrichshafen	75	3.296	446	1.169	12
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	-2	50	0
STEEB-CAS Informationstechnik GmbH i.L., Abstatt	100	0	116	885	0
DACOS Software Holding GmbH, St. Ingbert	100	0	-632	13.830	0
EUROPA (ohne Inland)					
SAP (UK) Limited, Feltham/Großbritannien	100	355.195	52.113	122.430	297
SAP FRANCE SYSTEMES APPLICATIONS ET PRODIGES S.A., Paris/Frankreich	100	184.789	11.972	44.803	263
SAP (Schweiz) AG, Biel/Schweiz	100	160.990	21.512	165.654	187
SAP Nederland B.V., 's Hertogenbosch/Niederlande	100	124.893	23.112	53.049	149
SAP Österreich, Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung Gesellschaft m.b.H., Wien/Österreich	100	98.095	15.471	35.808	120
SAP Danmark A/S, Brøndby/Dänemark	100	94.495	19.067	39.750	136
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm/Schweden	100	83.121	23.438	29.299	101
SAP ESPANA Y PORTUGAL SISTEMAS APLICACIONES Y PRODUCTOS EN LA INFORMATICA, S.A., Madrid/Spanien	100	81.488	9.179	23.516	116
S.A.P. Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand/Italien	100	81.001	7.611	21.257	110
NV SAP BELGIUM SA, Brüssel/Belgien	100	72.830	10.793	32.977	97
SAP CR, s.r.o., Prag/Tschechische Republik	100	45.233	2.755	13.172	113
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau/Polen	100	18.160	1.137	6.895	54
SAP Consult C.I.S., Moskau/Rußland	100	6.711	941	2.411	53
SAP Service and Support Center (Ireland) Limited, Dublin/Irland	100	2.101	-392	2.220	42
DACOS Software S.A., Vaumarcus (NE) /Schweiz ³⁾	52	252	-21	384	1
STEEB-CAS Informationstechnik AG in Liq., Pieterlen/Schweiz	100	0	0	0	0
SAP Ireland Ltd., Dublin/Irland	100	0	2.494	82.291	6
SAP Retail Solutions Nederland B.V., 's Hertogenbosch/Niederlande	100	0	0	222	0
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Kft., Budapest/Ungarn	100	0	-12	2.452	0
AMERIKA					
SAP America, Inc., Wayne/USA	100	2.105.707	199.588	702.937	2.580
SAP Canada Systems, Applications and Products in Data Processing Inc., North York/Kanada	100	238.641	21.992	60.216	350

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Jahresüberschuß/			
		Umsatz 1997 ¹⁾	-fehlbetrag (-) 1997 ¹⁾	Eigenkapital 31.12.1997 ²⁾	Mitarbeiter 31.12.1997 ²⁾
SAP BRASIL COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA,					
São Paulo/Brasilien	100	121.362	11.756	20.182	213
SAP Labs, Inc. vorm. SAP Technology, Inc., Palo Alto/USA	100	89.735	4.333	10.826	258
SAP MEXICO S.A. DE C.V., Mexico City/Mexiko	100	67.832	15.230	23.080	125
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires/Argentinien	100	48.796	10.259	16.722	90
SAP Andina y del Caribe S.A., Caracas/Venezuela	100	38.754	-6.125	4.565	101
SAP International, Inc., Miami/USA	100	5.977	216	466	15
SAP America Public Sector, Inc., Washington/USA	100	3.806	-286	-257	53
WS Investment Holdings, L.P., Wilmington/USA ⁴⁾	99	2.254	528	14.773	0
ASIEN/PAZIFIK					
SAP Japan Co., Ltd., Tokio/Japan	100	416.719	29.706	104.776	666
SAP AUSTRALIA PTY LTD, Sydney/Australien	100	188.287	12.797	40.986	249
SAP Asia Systems, Applications and Products in Data Processing Pte. Ltd., Singapur	100	86.422	-329	12.355	202
SAP Korea Limited, Seoul/Korea	100	34.997	2.622	5.415	69
SAP India Systems, Applications and Products in Data Processing Private Limited, Bangalore/Indien	100	26.060	2.272	5.037	74
SAP Data Processing (Malaysia) Sdn Bhd, Kuala Lumpur/Malaysia	100	25.838	2.089	4.884	58
SAP New Zealand Limited, Auckland/Neuseeland	100	20.404	1.794	8.500	24
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS					
IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok/Thailand	100	12.622	-1.252	1.277	39
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Beijing/China	100	10.510	-2.955	6.207	91
SAP Taiwan Co. Ltd., Taipei/Taiwan	100	10.058	1.424	5.347	38
SAP HONGKONG CO. LIMITED, Taikoo Shing/Hongkong	100	7.564	1.148	5.758	27
SAP PHILIPPINES SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN					
DATA PROCESSING, INC., Makati City/Philippinen	100	5.888	-1.568	-523	33
SAP India (Holding) Pte. Ltd., Singapur	100	0	-11	794	0
PT SAP Asia, Jakarta/Indonesien	100	0	-671	-167	16
AFRIKA					
SYSTEMS APPLICATIONS PRODUCTS (SOUTHERN AFRICA) (PTY) LTD, Woodmead/Südafrika					
	100	80.831	9.083	13.921	125
II. ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN					
IDS Prof. Scheer Gesellschaft für integrierte Datenverarbeitungssysteme mbH, Saarbrücken⁴⁾					
	25,2	80.246	1.653	56.352	513
SAP Solutions GmbH, Freiberg					
	40	48.456	8.362	11.432	299
Schmidt, Vogel und Partner Consult, Gesellschaft für Organisation und Managementberatung mbH, Bielefeld⁴⁾					
	25,2	32.469	1.081	1.450	127

¹⁾ Diese Werte sind nicht konsolidiert und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaften zum Konzernabschluss

²⁾ zum Stichtag 31.12.1997 inkl. Geschäftsführer

³⁾ nicht einbezogen nach § 296 Abs. 2 HGB

⁴⁾ erstmals in den Konzernabschluss einbezogen

KONZERNANHANG UND ANHANG 1997

A. ALLGEMEINE ANGABEN

(1) ANWENDUNG DER GESETZLICHEN VORSCHRIFTEN

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss der SAP Aktiengesellschaft Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung (SAP AG) werden nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Im Interesse einer besseren Klarheit und Übersichtlichkeit werden die nach den gesetzlichen Vorschriften bei den Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung anzubringenden Vermerke ebenso wie die Vermerke, die wahlweise in der Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang anzubringen sind, insgesamt im Anhang aufgeführt.

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss der SAP AG werden im folgenden zusammen erläutert; wenn nicht besonders vermerkt, gelten die Aussagen für beide Abschlüsse.

B. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

(2) KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss sind neben der SAP AG 8 inländische und 42 ausländische Tochterunternehmen einbezogen, bei denen der SAP AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Im Berichtsjahr werden folgende 9 neugegründete Gesellschaften erstmals in den Konzernabschluss einbezogen und voll konsolidiert:

- SAP Systems Integration GmbH, Alsbach-Hähnlein/Deutschland
- DACOS Software Holding GmbH, St. Ingbert/Deutschland
- SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Kft., Budapest/Ungarn
- SAP Retail Solutions Nederland B.V., 's Hertogenbosch/Niederlande
- SAP Service and Support Center (Ireland) Limited, Dublin/Irland
- SAP America Public Sector, Inc., Washington/USA
- PT SAP Asia, Jakarta/Indonesien
- SAP Taiwan Co. Ltd., Taipei/Taiwan
- SAP HONGKONG Co. Limited, Taikoo Shing/Hongkong

Ein Gemeinschaftsunternehmen, die SRS Software- und Systemhaus Dresden GmbH, Dresden, an dem eine Beteiligung von 50 v. H. besteht, wird anteilsmäßig konsolidiert.

Folgende assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode erfaßt:

- SAP Solutions GmbH, Freiberg/Deutschland
- IDS Prof. Scheer Gesellschaft für integrierte Datenverarbeitungssysteme mbH, Saarbrücken/ Deutschland
- Schmidt, Vogel und Partner Consult, Gesellschaft für Organisation und Managementberatung mbH, Bielefeld/Deutschland

Aus den Erweiterungen des Konsolidierungskreises ergeben sich keine wesentlichen Effekte, die eine Vergleichbarkeit des Konzernabschlusses mit dem Vorjahr beeinträchtigen würden.

Unter Inanspruchnahme des Wahlrechts nach § 296 Abs. 2 HGB werden zwei Tochterunternehmen, deren Einfluß auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist (insgesamt liegt deren Bilanzsumme bei rund 0,3 v. H. der Konzernbilanzsumme), nicht in den Konzernabschluss einbezogen. Wir verweisen auf die Angaben zum Anteilsbesitz des Konzerns auf den Seiten 88 und 89.

(3) KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Bei den in den Konsolidierungskreis einbezogenen Tochtergesellschaften wird der Anschaffungswert nach der Buchwertmethode mit dem auf sie entfallenden Eigenkapital zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt verrechnet. Hierbei verbleibende Geschäfts- oder Firmenwerte wurden bis zum 31.12.1996 gemäß § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB offen mit den Rücklagen verrechnet. Im Geschäftsjahr 1997 erfolgte erstmals eine Aktivierung von Geschäfts- oder Firmenwerten.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Gesellschaften werden eliminiert. Auf die ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgänge werden erforderliche Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Für nicht dem Mutterunternehmen gehörende Anteile von voll konsolidierten Gesellschaften wird ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet.

Die nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen werden mit ihrem anteiligen Eigenkapital entsprechend der Buchwertmethode angesetzt.

Der Konzernabschluss weist als Konzernbilanzgewinn den Bilanzgewinn der SAP AG aus. Hierzu wurde eine Verrechnung der Bilanzgewinne der Tochtergesellschaften über die Gewinnrücklagen des Konzerns vorgenommen.

(4) BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der SAP AG gelten auch für den Konzernabschluss. Abschlüsse einbezogener Tochterunternehmen, die nach abweichenden Grundsätzen erstellt sind, werden angepaßt. Nur in unwesentlichen Fällen unterbleibt die Anpassung.

ANLAGEVERMÖGEN: Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über längstens 5 Jahre linear abgeschrieben. Geschäfts- oder Firmenwerte werden über eine Nutzungsdauer von 5 Jahren abgeschrieben.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt.

Für Gebäude kommt die lineare Abschreibungsmethode bei einer Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren zur Anwendung. Einbauten in fremde Grundstücke werden linear entsprechend der Mietvertragsdauer abgeschrieben. Die Nutzungsdauer von beweglichen Vermögensgegenständen beträgt zwischen 2 und 20 Jahren. Soweit zulässig, kommt überwiegend die degressive Abschreibungsmethode mit planmäßigem späterem Übergang auf die lineare Methode zur Anwendung. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Im Einzelabschluss der SAP AG werden die Abschreibungen bei Gebäuden für Zugänge bis einschließlich 1991 linear über eine Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren vorgenommen. Für Zugänge ab 1992 erfolgt die Abschreibung degressiv gemäß § 7 Absatz 5 Satz 1 Nr. 1 EStG.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Wertpapiere des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Verzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an

Dritte sind zu Nennwerten bilanziert. Unverzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte sind auf den Barwert abgezinst.

UMLAUFVERMÖGEN: Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Forderungen aus Software-Verkäufen werden abhängig vom Umfang der berechtigten Nutzer realisiert, sofern ein rechtsgültig unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden ohne Rücktrittsrecht vorliegt und die Software vollständig ausgeliefert wurde. Bei Forderungen aus Wartungserlösen erfolgt eine anteilige Realisierung über den vertraglichen Wartungszeitraum. Forderungen aus Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert. Die Forderungen werden mit ihrem Nominalbetrag ausgewiesen. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung zu Forderungen Rechnung getragen. Unverzinsliche Forderungen mit Restlaufzeiten von mehr als einem Jahr sind abgezinst. Sonstige Vermögensgegenstände in Form von Rückdeckungsansprüchen aus Lebensversicherungen werden mit dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital der Versicherungsgesellschaft aktiviert.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zu Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert zum Bilanzstichtag angesetzt.

Im übrigen werden die sonstigen Vermögensgegenstände mit ihrem Nominalwert ausgewiesen. Schecks, Kassenbestände, Postbankguthaben und Guthaben bei Kreditinstituten werden mit ihrem Nominalbetrag angesetzt.

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN: Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden entsprechend der periodengerechten Abgrenzung der Aufwendungen ermittelt.

LATENTE STEUERN: Latente Steuern werden in den Einzelabschlüssen der SAP AG und der anderen in den Konzernabschluß einbezogenen Unternehmen für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den jeweiligen steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Ergebnissen gebildet. Außerdem werden im Konzern latente Steuern für zeitliche Ergebnisunterschiede aus erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen gebildet.

Bei der Berechnung der latenten Steuern wird die sogenannte „Deferral Method“ angewandt, d. h., es wird der jeweils für die Konzerngesellschaften gültige Steuersatz zugrunde gelegt.

Der Saldo aller aktiven und passiven latenten Steuern wird im Einzelabschluß der SAP AG und auch im Konzern unter einem Posten auf der Aktivseite ausgewiesen.

RÜCKSTELLUNGEN: Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden im Inland nach den in § 6a EStG enthaltenen Grundsätzen für alle erteilten Zusagen mit dem steuerlich zulässigen Höchstwert bewertet. Der Rechnungszinsfuß beträgt 6 v. H. p. a. Ausländische Tochtergesellschaften bilden Pensionsrückstellungen nach vergleichbaren Grundsätzen.

Gegenüber Mitarbeitern der SAP AG bestehen mittelbare Pensionszusagen durch die Unterstützungskasse der SAP Altersvorsorge e. V. Die SAP AG als Trägerunternehmen der Unterstützungskasse hat unter Anwendung des Passivierungswahlrechts nach Artikel 28 Abs. 1 Satz 2 EGHGB eine Rückstellung für mittelbare Pensionsverpflichtungen gebildet.

Die Steuerrückstellungen werden unter Zugrundelegung der geplanten Ausschüttung ermittelt. Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten.

VERBINDLICHKEITEN: Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

(5) WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Einzelabschlüsse enthalten Valutaforderungen, die zum Wechselkurs am Entstehungstag bzw. zum niedrigeren Geldkurs am Bilanzstichtag bewertet werden. Verluste aus Kursänderungen werden berücksichtigt. Valutaverbindlichkeiten werden mit dem maßgebenden Höchstwert bewertet.

Im Konzernabschluß werden bei der Umrechnung der Jahresabschlüsse der ausländischen Gesellschaften in DM das Eigenkapital, das Anlagevermögen (ohne Ausleihungen) und die Abschreibungen darauf zu den bei der Anschaffung bzw. zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung des Tochterunternehmens in den Konzernabschluß geltenden Kursen (historische Kurse), die übrigen Vermögensgegenstände und Schulden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag (Bilanzkurs) angesetzt.

Unterschiede aus der Umrechnung der Bilanzposten sind mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Sie beeinflussen den Jahresüberschuß nicht.

Die Aufwendungen und Erträge werden mit Ausnahme der zu historischen Kursen angesetzten Abschreibungen zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Die daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam behandelt.

Der Jahresüberschuß wird mit dem Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Die sich daraus ergebende Differenz in der Gewinn- und Verlustrechnung wird ebenfalls erfolgswirksam behandelt.

Die Wechselkurse wesentlicher Währungen veränderten sich wie folgt:

	Mittelkurs am Bilanzstichtag DM		Jahresdurchschnittskurs DM	
	1997	1996	1997	1996
1 USD	1,7921	1,5548	1,7371	1,5083
100 JPY	1,3838	1,3408	1,4309	1,3811
1 GBP	2,9820	2,6267	2,8493	2,3689
1 CAD	1,2445	1,1356	1,2506	1,1050
1 AUD	1,1725	1,2405	1,2805	1,1848

C. BILANZERLÄUTERUNGEN (WERTE IN TAUSEND DM)

(6) ANLAGEVERMÖGEN:

Die Entwicklung des Anlagevermögens des Konzerns und der SAP AG im Geschäftsjahr ist auf den Seiten 84 bis 87 dargestellt.

(7) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Die Zugänge bei den „Gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten“ betreffen Softwareprogramme. Die Zugänge bei den „Geschäfts- oder Firmenwerten“ im Konzern betreffen deren erstmalige Aktivierung im Rahmen der Kapitalkonsolidierung.

(8) SACHANLAGEN

Die Zugänge betreffen im wesentlichen die Herstellung von Bürogebäuden, erworbene Grundstücke und Hardware sowie die Anschaffung von Personenkraftwagen und andere Geschäftsausstattung.

Regionale Zuordnung	Zugänge	Buchwerte
	1997	1997
	TDM	TDM
Deutschland	193.242	484.854
Europa (ohne Deutschland)	150.652	184.806
Amerika	112.646	136.862
Asien/Pazifik	28.441	43.652
Afrika	2.381	3.138
	487.362	853.312

(9) ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Die Zugänge bei der SAP AG in Höhe von TDM 115.586 entfallen auf 5 Neugründungen mit einem Anteilsbesitz von je 100 v. H., 2 Neuerwerbe in Höhe von 100 v. H. bzw. 60 v. H., sowie Kapitalerhöhungen bei 9 Gesellschaften.

Der Anteilsbesitz des Konzerns ist auf den Seiten 88 und 89 angegeben.

(10) FINANZANLAGEN

Unter den Finanzanlagen sind „Wertpapiere des Anlagevermögens“ ausgewiesen, die sich wie folgt zusammensetzen:

	1997			1996		
	Buchwerte TDM	Marktwerte TDM	unrealisierte Gewinne TDM	Buchwerte TDM	Marktwerte TDM	unrealisierte Gewinne TDM
Wertpapiere mit fester Fälligkeit	100.000	104.750	4.750	100.000	100.750	750
Übrige Wertpapiere	9.498	9.498	0	704	704	0
	109.498	114.248	4.750	100.704	101.454	750

Die „Übrigen Finanzanlagen“ der SAP AG beinhalten verzinsliche und unverzinsliche Darlehen an Mitarbeiter sowie Darlehen an Dritte. Im Konzern werden außerdem die Anteile an nicht in den Konsolidierungskreis einbezogenen verbundenen Unternehmen sowie übrige Beteiligungen ausgewiesen.

(11) VORRÄTE

Die Vorräte umfassen neben unfertigen Leistungen für Beratungsprojekte im wesentlichen Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen.

(12) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Von den am 31.12.1997 ausgewiesenen Forderungen haben im Konzern TDM 86.732 und bei der SAP AG TDM 562 eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

(13) FORDERUNGEN GEGEN VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Die ausgewiesenen Forderungen im Einzelabschluß der SAP AG sind wie im Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

(14) SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Sonstige Vermögensgegenstände	167.152	55.895	90.168	20.278
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(95.927)	(30.378)	(73.436)	(10.978)

Unter den „Sonstigen Vermögensgegenständen“ werden u. a. anteilige Zinsen, Steuererstattungsansprüche, Schuldscheindarlehen, Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen und Mietkautionen ausgewiesen.

(15) WERTPAPIERE

In dem Bilanzposten sind überwiegend festverzinsliche Wertpapiere enthalten.

Die Buchwerte und Marktwerte der zum Bilanzstichtag im Konzern befindlichen Wertpapiere des Umlaufvermögens setzen sich wie folgt zusammen:

	1997			1996		
	Buchwerte TDM	Marktwerte TDM	unrealisierte Gewinne TDM	Buchwerte TDM	Marktwerte TDM	unrealisierte Gewinne TDM
Wertpapiere mit fester Fälligkeit	167.050	167.984	934	164.891	166.162	1.271
Übrige Wertpapiere	42	58	16	-	-	-
	167.092	168.042	950	164.891	166.162	1.271

Wertpapiere mit fester Fälligkeit hatten zum 31. Dezember folgende Fälligkeiten:

	Nominalwert	
	1997 TDM	1996 TDM
innerhalb eines Jahres	5.000	27.000
zwischen 1 und 5 Jahren	125.000	102.480
nach 5 Jahren	35.413	33.856
	165.413	163.336

Die SAP AG hat im Geschäftsjahr zum Zweck des Angebots an Arbeitnehmer (§ 71 Absatz 1 Nr. 2 AktG) 54.171 eigene Aktien im Nennbetrag von je DM 5,- das sind 0,05 v. H. des Grundkapitals, zu Kursen um DM 353 erworben. Diese wurden im Geschäftsjahr zu Kursen um DM 277 je Aktie übertragen. Zum Bilanzstichtag war kein Bestand an eigenen Aktien vorhanden.

(16) LIQUIDE MITTEL

In dem Bilanzposten sind wie im Vorjahr Schecks, Kassenbestände, Postbankguthaben sowie Guthaben bei Kreditinstituten enthalten.

(17) LATENTE STEUERN

Der Aktivposten für latente Steuern bei der SAP AG resultiert im wesentlichen aus der Saldierung eines aktivischen Steuerabgrenzungspostens infolge der handelsrechtlich erforderlichen Abschreibung der unverzinslichen Mitarbeiterdarlehen sowie aus steuerlich nicht abzugsfähigen Rückstellungen für mittelbare Pensionsverpflichtungen und Jubiläumsszuwendungen (insgesamt TDM 12.207) mit passiven latenten Steuern aufgrund von Abschreibungsdifferenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz für Gebäudezugänge bis einschließlich 1991 (insgesamt TDM 9.885).

Der Posten im Konzern beinhaltet vor allem Beträge aus Einzelabschlüssen, latente Steuern aus Abschreibungsdifferenzen zwischen Einzel- und Konzernabschluß für Gebäudezugänge ab 1992 und nur in geringem Umfang Beträge aus Konsolidierungsmaßnahmen.

(18) GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital der SAP AG beträgt zum 31.12.1997 TDM 521.513. Es ist eingeteilt in 5.393.555 Stück auf den Inhaber lautende Stammaktien im Nennbetrag von je DM 50 und 7.060.000 Stück im Nennbetrag von je DM 5 sowie 2.074.888 Stück auf den Inhaber lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht im Nennbetrag von je DM 50 und 22.558.239 Stück im Nennbetrag von je DM 5.

Aufgrund der Inanspruchnahme des Wandlungsrechts aus der Wandelschuldverschreibung 1988/1998 wurde bedingtes Kapital in Höhe von TDM 24 (entspricht 385 Stammaktien im Nennbetrag von je DM 50 und 96 Vorzugsaktien im Nennbetrag von je DM 50) in Grundkapital umgewandelt. In Höhe von TDM 3.952 (entspricht 790.424 Vorzugsaktien im Nennbetrag von je DM 5) erfolgte eine Umwandlung von bedingtem Kapital in Grundkapital aufgrund der Inanspruchnahme des Wandlungsrechts aus der Wandelschuldverschreibung 1994/2004.

Das bedingte Kapital verminderte sich dadurch entsprechend um TDM 3.976 und beläuft sich zum 31.12.1997 auf TDM 4.737.

(19) KAPITALRÜCKLAGE

Die Erhöhung der Kapitalrücklage beruht in Höhe von TDM 35 auf dem Aufgeld aufgrund der Inanspruchnahme des Wandlungsrechts aus der Wandelschuldverschreibung von 1988/1998 und in Höhe von TDM 75.090 auf dem Aufgeld aufgrund der Inanspruchnahme des Wandlungsrechts aus der Wandelschuldverschreibung von 1994/2004.

(20) GEWINNRÜCKLAGEN

Die anderen Gewinnrücklagen im Einzelabschluß der SAP AG haben sich wie folgt entwickelt:

	1997 TDM	1996 TDM
Stand am 01.01.	320.250	256.250
Einstellung aus dem Jahresüberschuß des Geschäftsjahres	153.500	64.000
Stand am 31.12.	473.750	320.250

Die Sonderrücklage gem. § 218 Satz 2 Aktiengesetz beläuft sich nach einer Auflösung im Laufe des Geschäftsjahres in Höhe von TDM 1 auf TDM 1.

Die Gewinnrücklagen im Konzern haben sich wie folgt entwickelt:

	1997 TDM	1996 TDM
Stand am 01.01.	1.095.491	748.670
Einstellungen in den Einzelabschlüssen von Tochtergesellschaften	3.417	6.006
Einstellung im Einzelabschluß der SAP AG aus dem Jahresüberschuß	153.500	64.000
Anpassung an den Bilanzgewinn der SAP AG	467.165	257.493
Verrechnung Firmenwerte	0	-25
Entkonsolidierungseffekte	2.035	-1.053
Bilanzielle Umrechnungsdifferenzen	81.902	20.400
Stand am 31.12.	1.803.510	1.095.491

(21) SONDERPOSTEN MIT RÜCKLAGEANTEIL

Im Einzelabschluß der SAP AG besteht unverändert gegenüber dem Vorjahr eine Rücklage gemäß § 6b EstG.

(22) SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZULAGEN UND -ZUSCHÜSSE

Im Konzernabschluß werden Sonderposten für Investitionszulagen und -zuschüsse gemäß § 1 InvZuIG und entsprechender regionaler Förderprogramme gebildet.

(23) RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Es handelt sich in der Regel um leistungsorientierte Zusagen, die auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter basieren.

Die Pensionspläne in Deutschland bestehen aus einer leistungsorientierten Versorgung, die über eine rechtlich selbständige Unterstützungskasse im Rahmen der geltenden Geschäftspläne finanziert ist. Die Zahlungen des Unternehmens an die Unterstützungskasse werden als laufender Aufwand in der Periode gebucht. Für Vorstandsmitglieder existieren leistungsorientierte individuelle Einzelzusagen, für die Rückstellungen gebildet werden.

In den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ist ein Betrag in Höhe von TDM 19.726 enthalten, der dem Unterschied zwischen dem handelsrechtlich zulässigen Wert der nach § 6a EstG ermittelten Verpflichtungen und dem Wert des bei der Unterstützungskasse vorhandenen Vermögens entspricht.

(24) ÜBRIGE RÜCKSTELLUNGEN

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Steuerrückstellungen	489.676	273.933	275.535	143.347
Sonstige Rückstellungen	630.438	330.927	194.632	99.606
	1.120.114	604.860	470.167	242.953

Die „Steuerrückstellungen“ enthalten Verpflichtungen für das laufende Geschäftsjahr sowie für Vorjahre.

Die „Sonstigen Rückstellungen“ setzen sich wie folgt zusammen:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	397.601	183.642	92.308	32.913
Urlaubsansprüche	77.954	54.533	38.131	29.319
Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr	81.777	48.122	19.360	14.869
Garantie- und Serviceleistungen	50.297	20.380	36.050	11.155
Jahresabschlusskosten	2.435	1.975	477	490
Übrige	20.374	22.275	8.306	10.860
	630.438	330.927	194.632	99.606

Die Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern resultieren vor allem aus variablen ergebnisabhängigen Bezügen, deren Auszahlung nach dem Bilanzstichtag liegt. Die „Übrigen sonstigen Rückstellungen“ enthalten im wesentlichen Beträge für Beiträge zur Berufsgenossenschaft sowie sonstige Verpflichtungen.

(25) ANLEIHEN

Es handelt sich um den noch ausstehenden Teil der 6 v. H. Wandelschuldverschreibung von 1994/2004 von TDM 4.709 (am 31.12.1996 TDM 8.661) sowie um den noch ausstehenden Teil von TDM 4 (am 31.12.1996 TDM 8) der variabel verzinslichen Wandelschuldverschreibung von 1988/1998 der SAP AG. Die Wandelschuldverschreibung von 1988/1998 ist eingeteilt in Namens-Wanderteilschuldverschreibungen zu je DM 50 und verbrieft ein Umtauschrecht in SAP-Stammaktien im Verhältnis 1:6,25 der Nennbeträge, das bis zum 20.10.1998 ausgeübt werden kann. Bei Ausübung des Wandlungsrechts ergeben sich daraus 445 Stammaktien im Nennbetrag von je DM 50 und 112 Vorzugsaktien im Nennbetrag von je DM 50. Die Wandelschuldverschreibung von 1994/2004 ist eingeteilt in 4.000.000 Namens-Wandelschuldverschreibungen zu je DM 5. Diese Wandelschuldverschreibung verbrieft ein Umtauschrecht in Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 der Nennbeträge, das jeweils am 30.06., 31.07., 31.08., 30.09., 31.10. und 30.11. eines jeden Jahres bis zum 30.06.2004 ausgeübt werden kann. Bei Ausübung dieses Wandlungsrechts ergeben sich 941.761 Vorzugsaktien im Nennbetrag von je DM 5.

(26) ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

Die gesetzlichen Angaben zu den „Verbindlichkeiten“ lassen sich der nachfolgenden Übersicht entnehmen. Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme der branchenüblichen Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt.

Angaben zu den übrigen Verbindlichkeiten	Konzern			
	Wert am 31.12.1997 TDM	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr TDM	Restlaufzeit über 5 Jahre TDM	Wert am 31.12.1996 TDM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	163.547	163.134	97	90.428
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	30.972	30.972	–	5.361
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	318.309	318.309	–	198.862
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	8.815	8.815	–	5.514
Verbindlichkeiten aus Steuern	157.132	157.132	–	112.507
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	42.193	42.193	–	35.431
Sonstige Verbindlichkeiten	93.271	89.146	4.054	46.279
	814.239	809.701	4.151	494.382

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten überwiegend Kredite, die in Japan aufgrund des dort sehr niedrigen Zinsniveaus aufgenommen wurden. Im Vorjahr wurden Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von TDM 491.920 und solche mit einer Restlaufzeit über 5 Jahren in Höhe von TDM 2.426 ausgewiesen.

	SAP AG			
	Wert am 31.12.1997 TDM	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr TDM	Restlaufzeit über 5 Jahre TDM	Wert am 31.12.1996 TDM
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	11.524	11.524	-	862
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	109.741	109.741	-	86.452
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	14.013	14.013	-	34.289
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	9.702	9.702	-	4.899
Verbindlichkeiten aus Steuern	32.867	32.867	-	33.371
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	13.346	13.346	-	14.742
Sonstige Verbindlichkeiten	58.592	54.538	4.054	19.236
	249.785	245.731	4.054	193.851

Im Vorjahr wurden Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von TDM 191.581 und solche mit einer Restlaufzeit über 5 Jahre in Höhe von TDM 2.270 ausgewiesen.

(27) HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	13.128	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel-, Scheckbürgschaften	364	1.019	-	-
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	162.639	105.090	155.273	102.727
Verbindlichkeiten aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	6.570	-	-	-
	182.701	106.109	155.273	102.727

(28) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen

	Konzern	SAP AG
	TDM	TDM
Fällig 1998	184.743	32.278
Fällig 1999-2002	319.077	37.184
Fällig nach 2002	175.631	15.246

Das Bestellobligo aus genehmigten Investitionen im Anlagevermögen beläuft sich bei der SAP AG auf TDM 72.116, der entsprechende Wert im Konzern beträgt TDM 124.327.

(29) DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Der SAP-Konzern ist international tätig und kann im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit von Risiken aus der Änderung der Zinssätze und Wechselkurse betroffen werden. Zur Reduzierung solcher Risiken werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Es kommen dabei ausschließlich marktgängige Instrumente mit einer ausreichenden Marktliquidität zum Einsatz. Zur Vermeidung des Kontrahentenrisikos aus der Nutzung derivativer Finanzinstrumente werden die Abschlüsse nur mit Banken einwandfreier Bonität durchgeführt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente erfolgt nach einheitlichen Richtlinien, unterliegt strengen Kontrollen und bleibt auf die Absicherung des operativen Geschäfts (Grundgeschäfte) sowie der damit verbundenen Geldanlagen und Finanzierungsvorgänge beschränkt. Derivative Finanzinstrumente werden nicht zu Spekulationszwecken, sondern ausschließlich zur Sicherungszwecken eingesetzt.

Das Nominalvolumen und die Marktwerte (außerhalb von Bewertungseinheiten) der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 1997 und 1996 waren wie folgt:

	Nominalvolumen		Marktwerte	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Währungsbezogene				
Kontrakte				
Devisentermingeschäfte	339.560	58.900	426	1
Devisenoptionen	25.600	0	562	0
Zinsbezogene Kontrakte				
Zinsswaps	0	60.000	0	400

Die Marktwerte der währungs- und zinsbezogenen Kontrakte werden auf Basis der Marktpreise von Verträgen mit gleichen Konditionen zum jeweiligen Stichtag berechnet. Devisentermin- und -optionsgeschäfte werden ausschließlich zur Sicherung bestehender und/oder erwarteter Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten genutzt. Die Zielsetzung der Sicherungstransaktionen des SAP-Konzerns besteht in der Reduzierung der Risiken seiner auf Fremdwährungen lautenden und/oder in Fremdwährung erwarteten Forderungen und Verbindlichkeiten. Die Währungssicherungsgeschäfte sind ausschließlich auf Währungen der großen Industrieländer abgeschlossen.

D - ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(30) UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse setzen sich nach Tätigkeitsbereichen wie folgt zusammen:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Produktelerlöse	4.097.117	2.630.512	1.927.044	1.327.479
Beratungs- und Schulungserlöse	1.831.056	1.041.404	374.949	333.834
Sonstige Erlöse	89.293	50.234	56.518	38.027
Gesamt	6.017.466	3.722.150	2.358.511	1.699.340

Nach Sitz der Kunden teilen sich die Umsatzerlöse nach Regionen wie folgt auf:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Deutschland	1.149.078	914.281	1.066.931	876.450
Europa (ohne Deutschland)	1.395.441	885.369	460.382	304.171
Amerika	2.594.754	1.385.654	561.885	343.760
Asien/Pazifik	785.185	464.489	237.632	149.377
Afrika	93.008	72.357	31.681	25.582
Gesamt	6.017.466	3.722.150	2.358.511	1.699.340

(31) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die „Sonstigen betrieblichen Erträge“ beinhalten:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Kursdifferenzen	43.401	27.962	23.176	13.534
Mitarbeiterzuzahlung				
Firmen-Pkw	9.923	7.324	9.279	7.080
Verkauf von Geschäftsanteilen	-	6.748	-	6.748
Mieteinnahmen	3.553	2.944	406	515
Verkauf von Wertpapieren	1.640	1.826	709	555
Erträge aus Erhöhung Deckungskapital Rück- deckungsversicherung	2.115	1.794	1.866	1.635
Erträge aus Vorperioden	1.666	104	-	-
Übrige Erträge	17.668	25.010	12.047	6.687
Gesamt	79.966	73.712	47.483	36.754

Die „übrigen Erträge“ enthalten im wesentlichen Gewinne aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens, aus der Auflösung von Rückstellungen, aus dem Casinoverkauf sowie Erträge aus Schadensfällen. Daneben sind im Einzelabschluß der SAP AG und auch im Konzern Zuschreibungen zu Finanzanlagen (TDM 120) und zu Wertpapieren des Umlaufvermögens (TDM 5) sowie nur im Konzern Erträge aus der Auflösung des Sonderpostens für Investitionszulagen in Höhe von TDM 29 enthalten.

(32) PERSONALAUFWAND/ MITARBEITER

Der „Personalaufwand“ setzt sich wie folgt zusammen:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Gehälter	1.786.980	1.138.518	594.692	447.714
Soziale Abgaben	217.988	143.630	78.268	58.667
Aufwendungen für Altersversorgung	69.952	56.325	24.386	32.105
Gesamt	2.074.920	1.338.473	697.346	538.486

Unter Zugrundelegung der Berechnungsmethode nach § 267 Absatz 5 HGB wurden durchschnittlich beschäftigt:

	Konzern		SAP AG	
	1997	1996	1997	1996
Angestellte	11.558	8.177	4.471	3.501

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer des nach § 310 HGB nur quotenmäßig einbezogenen Gemeinschaftsunternehmens beträgt 1997 insgesamt 330 (Vorjahr 322) Angestellte.

(33) ABSCHREIBUNGEN

Nach dem Fördergebietsgesetz werden bei im Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaften zusätzliche Abschreibungen nach steuerrechtlichen Vorschriften in Höhe von TDM 1.282 angesetzt.

(34) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ setzen sich wie folgt zusammen:

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Reisekosten	292.029	191.973	63.687	55.796
Marketing	279.871	162.786	57.381	31.994
Miete	202.067	118.553	31.814	24.774
Lizenzen/Provisionen	209.215	104.819	89.891	51.590
Personalnebenkosten	96.398	58.038	27.539	15.175
Telekommunikation/Postgebühr	84.905	51.423	17.076	12.919
Instandhaltung/Wartung	63.003	42.642	27.800	23.155
Wertberichtigungen zu Forderungen	51.266	31.739	6.384	8.096
Garantie- und Serviceleistungen	29.842	11.465	24.895	9.268
Beratung/Administration	89.195	58.572	16.928	11.334
Dokumentation	28.320	20.633	8.631	7.628
Kursdifferenzen	70.266	18.225	21.748	12.962
Umrechnungsdifferenzen aus Konsolidierung der GuV	13.039	10.371	-	-
Einstellung in den Sonderposten mit Rücklageanteil	-	-	-	2.945
Sonstiges	102.312	74.507	20.621	17.589
Gesamt	1.611.728	955.746	414.395	285.225

(35) BETEILIGUNGSERGEBNIS

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Erträge aus Beteiligungen	591	-	39.653	41.493
- davon aus verbundenen Unternehmen	(591)	-	(37.197)	(41.493)
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	2.909	1.745	-	-

Die Erträge aus Beteiligungen im Konzern stammen aus einer Beteiligung an der nicht konsolidierten WS Investment Holdings, L.P., Wilmington/USA.

(36) ABSCHREIBUNGEN AUF FINANZANLAGEN

Der Ausweis bei der AG und im Konzern beinhaltet die Abzinsung der zinslosen Mitarbeiterdarlehen auf den Barwert.

(37) ZINSERGEBNIS

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	56.344	30.461	27.789	17.314
- davon aus verbundenen Unternehmen	-	-	-	(130)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.782	2.618	1.969	2.075
- davon an verbundene Unternehmen	-	-	(1.245)	(1.313)
	52.562	27.843	25.820	15.239

(38) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Bei der SAP AG belasten die „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ ausschließlich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die Konzern-Steuerbelastung setzt sich wie folgt zusammen:

	1997 TDM	1996 TDM
Inländische Körperschaftsteuer	228.570	139.099
Inländische Gewerbeertragsteuer	107.949	70.485
Ausländische Ertragsteuern	417.161	207.443
	753.680	417.027
Latente Steuern	-45.326	-34.613
	708.354	382.414

Am Jahresende bestehen in folgenden Ländern Verlustvorräte, die in Folgejahren steuermindernd geltend gemacht werden können:

	1997 TDM
China	6.510
Venezuela	4.772
Singapur	2.670
Irland	1.659
Thailand	1.213
Indonesien	459
	17.283

Der Verlustvortrag in Singapur ist unbeschränkt vortragsfähig, für die restlichen Verlustvorräte bestehen Verfallzeiten zwischen 5 und 10 Jahren.

E. ERGÄNZENDE ANGABEN

(39) MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS UND DES VORSTANDS

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind auf den Seiten 16 und 17 aufgeführt.

(40) GESAMTBZÜGE DES AUFSICHTSRATS UND DES VORSTANDS, GEWÄHRTE KREDITE

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung über die Dividende für seine Tätigkeit Gesamtbezüge in Höhe von DM 1.086.750 erhalten. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen DM 15.972.681. Mitgliedern des Vorstands wurden zinslose Darlehen in Höhe von DM 8.500 (Tilgung 1997 DM 265.500) mit einer Restlaufzeit von 4 bis 5 Jahren gewährt. Sämtliche Darlehen, die im Jahr 1996 an Mitglieder des Vorstands gewährt wurden und mit 6 v. H. p. a. verzinslich waren, wurden im Jahr 1997 getilgt (DM 75.000).

(41) VORSCHLAG FÜR DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS

Nach Zuführung von TDM 153.500 aus dem Jahresüberschuß 1997 in die Gewinnrücklage der SAP AG verbleibt ein Bilanzgewinn von TDM 294.328.

Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

DM 2,80 Dividende je DM 5,- Nennwert für dividendenberechtigte Stammaktien	TDM 170.788
DM 2,85 Dividende je DM 5,- Nennwert für dividendenberechtigte Vorzugsaktien	TDM 123.425
Vortrag auf neue Rechnung	TDM 115

Mit der Ausschüttung ist ein Steuerguthaben von 3/7 des Dividendenbetrags verbunden.

Walldorf, den 13. Februar 1998

SAP Aktiengesellschaft
Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung,
Walldorf/Baden

Der Vorstand

Hopp Plattner Heinrich Kagermann Oswald Tschira Wahl Zencke

CASH-FLOW

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
I. Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit				
Jahresüberschuß	925.354	567.536	447.322	304.529
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	195.321	164.591	96.045	90.768
Zuschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-102	-2.137	-	-
Abschreibungen auf Finanzanlagen	2.811	8.192	2.431	2.123
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	-863	-789	-840	-770
Erhöhung der Pensionsrückstellungen	11.935	19.000	6.975	18.761
Erhöhung der mittel- und langfristigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	-113.960	-71.377	-62.674	-475
Erhöhung der mittel- und langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten	57.159	24.909	2.944	-11.742
Erhöhung der kurzfristigen Aktiva	-955.839	-630.811	-338.110	-217.706
Erhöhung der kurzfristigen Passiva	713.487	404.383	281.354	199.619
	835.303	483.497	435.447	385.107
II. Cash-flow aus dem Investitionsbereich				
Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	-574.710	-220.638	-173.946	-121.334
Zugänge zum Finanzanlagevermögen	-79.106	-16.308	-231.295	-52.726
Veränderungen des Konsolidierungskreises	-	694	-	-
Abgänge vom Anlagevermögen, netto	83.318	29.272	9.413	27.065
Veränderung des Sonderpostens mit Rücklageanteil	-	-	-	2.945
Veränderung des Sonderpostens für Investitionszulagen	352	-7	-	-
	-570.146	-206.987	-395.828	-144.050

CASH-FLOW

	Konzern		SAP AG	
	1997 TDM	1996 TDM	1997 TDM	1996 TDM
III. Cash-flow aus dem Finanzierungsbereich				
Dividendenausschüttung	-240.193	-133.615	-240.193	-133.615
Agio aus Wandelschuldverschreibung	75.125	215.493	75.125	215.493
Erhöhung Grundkapital aus Wandlungen	3.976	11.374	3.976	11.374
Wandlung von Wandelanleihen	-3.956	-11.345	-3.956	-11.345
Erhöhung/Verminderung langfristiger Bankkredite	257	-376	-	-
Nicht liquiditätsmäßige Veränderung des Eigenkapitals	86.798	21.004	-	-
	-77.993	102.535	-165.048	81.907
IV. Veränderung des Nettofinanzvermögens	187.164	379.045	-125.429	322.964
V. Nettofinanzvermögen zum 1. Januar	647.122	268.077	453.967	131.003
VI. Nettofinanzvermögen zum 31. Dezember	834.286	647.122	328.538	453.967
	187.164	379.045	-125.429	322.964

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung erteilen wir dem Jahresabschluß und dem Konzernabschluß zum 31. Dezember 1997 sowie dem zusammengefaßten Lagebericht der

SAP Aktiengesellschaft

Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung

den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk:

„Die Buchführung, der Jahresabschluß und der Konzernabschluß entsprechen nach unserer pflichtgemäßen Prüfung den gesetzlichen Vorschriften. Der Jahresabschluß und der Konzernabschluß vermitteln unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Aktiengesellschaft und des Konzerns. Der Bericht über die Lage der Aktiengesellschaft und des Konzerns steht im Einklang mit dem Jahresabschluß und dem Konzernabschluß.“

Eschborn/Frankfurt am Main, 18. Februar 1998

ARTHUR ANDERSEN

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Prof. Dr. Weber
Wirtschaftsprüfer

Klein
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand während des gesamten Geschäftsjahres 1997 durch mündliche und schriftliche Berichte umfassend über alle wesentlichen Geschäftsvorfälle sowie über Lage und Entwicklung des Konzerns unterrichtet. In fünf ordentlichen und zwei außerordentlichen Sitzungen gemeinsam mit dem Vorstand sowie im Rahmen der laufenden Unterrichtung durch den Vorstand hat der Aufsichtsrat die geschäftliche Entwicklung beratend begleitet und beaufsichtigt. Darüber hinaus wurden in drei Personalausschußsitzungen und drei Bilanzprüfungsausschußsitzungen Personal- bzw. Rechnungslegungsthemen eingehend erörtert.

Ausgehend von den Berichten des Vorstands befaßte sich der Aufsichtsrat mit der Investitions- und Finanzplanung des Konzerns, den Produktstrategien und den Ergebnissen der weltweiten Umfrage zur Kundenzufriedenheit. Der zunehmenden Internationalisierung wurde im Bereich der Konzernstruktur durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften Rechnung getragen. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsrat über die internen Revisionen im In- und Ausland informiert.

Des weiteren berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat laufend über den Stand der Ermittlungen im Hinblick auf den Verdacht des Insiderhandels, den damit eventuell zusammenhängenden Verstoß gegen die Verpflichtung zur Erstattung von Ad-hoc-Mitteilungen sowie über die Präventivmaßnahmen, die vom Vorstand zur Vermeidung von Insiderverstößen ergriffen wurden.

Der Konzernabschluß, der Jahresabschluß der SAP AG und der mit dem Konzernlagebericht zusammengefaßte Lagebericht für das Geschäftsjahr 1997 sind unter Einbeziehung der Buchführung von den von der Hauptversammlung gewählten Abschlußprüfern ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Eschborn/Frankfurt, geprüft worden. Die Abschlußprüfer haben den Bestätigungsvermerk in uneingeschränkter Form erteilt. Die Jahres- und Konzernabschlußunterlagen und der Prüfbericht lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor und sind im Bilanzprüfungsausschuß und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats ausführlich erörtert worden. Die Abschlußprüfer haben an beiden Sitzungen teilgenommen und über die Prüfung berichtet sowie für ergänzende Auskünfte zur Verfügung gestanden.

Der Jahresabschluß, der Lagebericht und der Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden vom Aufsichtsrat geprüft. Es bestanden keine Einwände. Der Aufsichtsrat hielt die

Voraussetzungen für die Erstellung eines Abhängigkeitsberichts für nicht gegeben. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Abschlußprüfung zu.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 18. März 1998 den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluß gebilligt, der damit festgestellt ist. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns, der eine Dividende von DM 2,80 je DM 5,00/Stammaktie und von DM 2,85 je DM 5,00/Vorzugsaktie auf das für das Jahr 1997 dividendenberechtigte Grundkapital von DM 522 Mio. vorsieht, schließt sich der Aufsichtsrat an.

Herr Dietmar Hopp, Vorstandssprecher der SAP AG, und Herr Klaus Tschira haben den Aufsichtsrat am 5. Februar 1998 darüber informiert, daß sie mit Ablauf der Hauptversammlung am 7. Mai 1998 aus dem Vorstand ausscheiden möchten und sich um ein Mandat im Aufsichtsrat bewerben. Der Aufsichtsrat dankt beiden Mitbegründern der SAP für die überaus erfolgreiche Arbeit beim Aufbau und bei der Führung des Konzerns und begrüßt die Absicht beider Herren, ihre Erfahrung in den Dienst des Aufsichtsrats der SAP stellen zu wollen.

Die Amtszeit des bestehenden Aufsichtsrats endet mit Ablauf der Hauptversammlung am 7. Mai 1998. Die Aufsichtsratsmitglieder der Arbeitnehmer werden gemäß den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes Anfang April gewählt, die Wahl der neuen Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner erfolgt in der Hauptversammlung am 7. Mai 1998.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Geschäftsjahr 1997 geleistete Arbeit im Sinne des Unternehmens und seiner Kunden und Aktionäre seinen Dank aus.

Walldorf, 18. März 1998

Der Aufsichtsrat

Dr. Bernd Thiemann
Vorsitzender

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-KONZERN

(in Mio. DM)

AKTIVA	1993	1994	1995	1996	1997
Immaterielle Vermögensgegenstände	1,9	12,3	7,5	5,7	81,3
Sachanlagen	419,4	514,5	575,0	621,9	853,3
Finanzanlagen	28,8	162,6	169,5	161,4	227,8
Anlagevermögen	450,1	689,4	752,0	789,0	1.162,4
Anteil an der Bilanzsumme	34%	39%	34%	23%	23%
Vorräte	5,5	4,9	5,6	7,8	7,5
Forderungen	416,7	708,2	1.062,9	1.832,8	2.903,0
Liquide Mittel	433,9	347,2	397,7	737,4	997,4
Umlaufvermögen*	856,1	1.060,3	1.466,2	2.578,0	3.907,9
Anteil an der Bilanzsumme	66%	61%	66%	77%	77%
BILANZSUMME	1.306,2	1.749,7	2.218,2	3.367,0	5.070,3
PASSIVA	1993	1994	1995	1996	1997
Gezeichnetes Kapital	100,0	506,2	506,2	517,5	521,5
Rücklagen	861,5	639,5	886,5	1.448,9	2.232,0
Konzerngewinn	46,3	88,1	133,8	240,7	294,3
Anteile anderer Gesellschafter	0,8	2,4	3,0	4,2	14,6
Eigenkapital	1.008,6	1.236,2	1.529,5	2.211,3	3.062,4
Anteil an der Bilanzsumme	77%	71%	69%	66%	60%
Anlagendeckung	224%	179%	203%	280%	263%
Langfristiges Fremdkapital	21,9	51,8	42,3	74,5	139,9
Kurzfristiges Fremdkapital	275,7	461,7	646,4	1.081,2	1.868,0
Fremdkapital*	297,6	513,5	688,7	1.155,7	2.007,9
BILANZSUMME	1.306,2	1.749,7	2.218,2	3.367,0	5.070,3

FINANZVERBINDLICHKEITEN	1993	1994	1995	1996	1997
Langfristig	1,0	21,9	20,5	8,8	5,1
Kurzfristig	25,4	47,2	59,7	90,3	163,1
	26,4	69,1	80,2	99,1	168,2
Zinsergebnis	+30,3	+22,1	+22,2	+27,8	+52,6
INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN	1993	1994	1995	1996	1997
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	143,3	194,1	255,6	220,6	574,7
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	61,8	88,7	144,5	164,6	195,3
Finanzierungsquote	43%	46%	57%	75%	34%
UMSATZ/ERGEBNIS	1993	1994	1995	1996	1997
Umsatz	1.101,7	1.831,1	2.696,4	3.722,2	6.017,5
Anteil ausländischer Gesellschaften	48%	62%	67%	73%	81%
Ergebnis vor Steuern	256,7	471,3	674,0	967,2	1.666,9
Umsatzrendite	23%	26%	25%	26%	28%
Steuern	110,4	190,1	269,2	399,7	741,5
Jahresüberschuß	146,3	281,2	404,8	567,5	925,4
Eigenkapitalrendite	15%	23%	26%	26%	30%
GEWINNVERWENDUNG	1993	1994	1995	1996	1997
Jahresüberschuß der SAP Aktiengesellschaft	64,6	122,9	189,8	304,5	447,3
Rücklagenzuweisung	19,0	35,5	56,0	64,0	153,5
Ausschüttung	45,6	88,1	133,6	240,2	294,2

* einschließlich Rechnungsabgrenzungs- und Sonderposten

ADRESSEN

ZENTRALE

SAP AG
Neurotstraße 16
69190 Walldorf
Tel. +49/6227/7-47 47 4
Fax +49/6227/7-57 57 5
Telex 466004 sap d

INLAND

SAP AG
Waldstraße 86-90
13403 Berlin
Tel. +49/30/4109 2-0
Fax +49/30/4109 2-111

SAP AG
Basis Entwicklung Berlin
Alt-Moabit 96
10559 Berlin
Tel. +49/30 39 09 9-0
Fax + 49/30 39 09 9-301

SAP AG
Homburger Straße 25
40882 Ratingen
Tel. +49/2102/868-0
Fax +49/2102/868-111

SAP AG
Hans-Henny-Jahn-Weg 35
22085 Hamburg
Tel. +49/40/22 707-0
Fax +49/40/22 707-101

SAP AG
Ludwigstraße 45
85399 Hallbergmoos
Tel. +49/811/55 45-0
Fax +49/811/55 45-188

**AsseT GmbH Assessment
& Training Technologies**
Ehlersstr. 13
88046 Friedrichshafen
Tel. +49/7541/3805-0
Fax +49/7541/3805-38

Eigner + Partner AG
Ruschgraben 133
76139 Karlsruhe
Tel. +49/721/6291-0
Fax +49/721/6291-88

IDS Prof. Scheer GmbH
Altenkessler Straße 17
66115 Saarbrücken
Tel. +49/681/99 21-0
Fax +49/681/99 21-101

IXOS Software GmbH
Bretonischer Ring 12
85630 Grasbrunn
Tel. +49/46 00 5-0
Fax +49/46 00 5-199

Kiefer & Veitinger GmbH
P.O. Box 254
68161 Mannheim
Tel. +49/621/1255-0
Fax +49/621/1255-170

**SAP Retail Solutions
GmbH & Co.**
Neue Bahnhofstraße 21
66386 St. Ingbert
Tel. +49/6894/981-0
Fax +49/6894/981-299

**SAP Systems Integration
GmbH**
Neue Bergstraße 9-13
64665 Alsbach-Hähnlein
Tel. +49/62 57/95-0
Fax +49/62 57/95-2999

SAP Solutions GmbH
Gründelbachstraße 10
71691 Freiberg a.N.
Tel. +49/71 41/7004-0
Fax +49/71 41/7004-60

**Schmidt, Vogel &
Partner Consult GmbH**
Gadderbaumer Str. 19
33602 Bielefeld
Tel. +49/521/91 44-80
Fax +49/521/91 44-51

**SRS Software- und
Systemhaus Dresden
GmbH**
St. Petersburger Straße 9
01069 Dresden
Tel. +49/351/4811-0
Fax +49/351/4811-303

**Steeb Anwendungssysteme
GmbH**
Heilbronner Straße 4
74232 Abstatt
Tel. +49/70 62/673-0
Fax +49/70 62/673-164

AFRIKA

SAPSA (PTY) LTD.

SAP Business Park
1 Woodmead Drive
Woodmead 2148
P.O. Box 254
Randburg 2125
SÜDAFRIKA
Tel. +27/11/23 5-6000
Fax +27/11/23 5-6001

SAPSA (PTY) LTD.
Metropolitan Life Building
25th Floor
7 Coen Steytler Avenue
Cape Town 8000
SÜDAFRIKA
Tel. +27/21/41 8-2860-7
Fax +27/21/41 9-9583

SAPSA (PTY) LTD.
4th Floor, Morningside
Chambers
510, Windermere Road
Durban 4001
SÜDAFRIKA
Tel. +27/31/23-1157
Fax +27/31/23-2847

SAP Solutions GmbH
Gründelbachstraße 10
71691 Freiberg a.N.
Tel. +49/71 41/7004-0
Fax +49/71 41/7004-60

SAP Solutions GmbH
Gründelbachstraße 10
71691 Freiberg a.N.
Tel. +49/71 41/7004-0
Fax +49/71 41/7004-60

**SAP America, Inc.
- Chesterbrook**
Strategic Planning &
Support
701 Lee Road
Wayne, PA 19087, USA
Tel. +1/610/72 5-4500
Fax +1/610/72 5-4555

**SAP America, Inc.
- Central Training**
701 Lee Road
Wayne, PA 19087, USA
Tel. +1/610/72 5-4317
Fax +1/610/72 5-4316

**SAP America, Inc.
- FLCS**
701 Lee Road
Wayne, PA 19087
USA
Tel. +1/610/72 5-4545
Fax +1/610/72 5-4800

**SAP America, Inc.
- Chicago**
5 Westbrook Corporate
Center
Suite 1000
West Chester, ILL. 60154
USA

**SAP America, Inc.
- Parsippany**
300 Interpace Parkway
Building A 4th Floor
Parsippany, NJ 07054
USA
Tel. +1/201/331-6000
Fax +1/201/331-6001

**SAP America, Inc.
- Cincinnati**
312 Walnut Street
Suite 2470
Cincinnati, OH 45202
USA
Tel. +1/513/977-5400
Fax +1/513/977-5401

**SAP America, Inc.
- Cleveland**
127 Public Square
Suite 5000
Cleveland, OH 44114
USA
Tel. +1/216/61 5-3000
Fax +1/216/61 5-3001

**SAP America, Inc.
- Minneapolis**
3530 Dain Bosworth
Plaza
60 S. 6th Street
Minneapolis, MN 55402
USA
Tel. +1/612/359-5000
Fax +1/612/359-5001

**SAP America, Inc.
- St. Louis**
City Place One
Suite 430
1 City Place
St. Louis, MO 63141
USA
Tel. +1/314/213-7500
Fax +1/314/213-7501

**SAP America, Inc.
- Boston**
Bay Colony Corporate
Center
950 Winter Street
Waltham, MA 02154
USA
Tel. +1/617/67 2-6500
Fax +1/617/67 2-6683

**SAP America, Inc.
- Parsippany**
300 Interpace Parkway
Building A 4th Floor
Parsippany, NJ 07054
USA
Tel. +1/201/331-6000
Fax +1/201/331-6001

**SAP America, Inc.
- Lester**
100 Stevens Drive
Lester, Philadelphia, PA
19113, USA
Tel. +1/610/59 5-4900
Fax +1/610/52 1-6290

**SAP America, Inc.
- Lester**
300 Stevens Drive
Lester, Philadelphia, PA
19113, USA
Tel. +1/610/59 5-4900
Fax +1/610/59 5-4422

**SAP America, Inc.
- Philadelphia (Data
Center)**
Two International Plaza
Suite 340
Philadelphia, PA 19113
USA
Tel. +1/610/59 5-2400
Fax +1/610/59 5-2401

**SAP America, Inc.
- Pittsburgh**
301 Grant Street
One Oxford Center
Suite 1500
Pittsburgh, PA 15219-
1417
USA
Tel. +1/412/25 5-3795
Fax +1/412/25 5-3797

**SAP America, Inc.
- Atlanta**
Six Concourse Parkway
Suite 1200
Atlanta, GA 30328
USA
Tel. +1/770/353-2900
Fax +1/770/353-2950

**SAP America, Inc.
- Houston**
2500 City West Blvd.
Suite 1600
Houston, TX 77042
USA
Tel. +1/713/91 7-5200
Fax +1/713/91 7-5201

**SAP America, Inc.
- Dallas**
600 East Las Colinas Blvd
Suite 2000
Irving, TX 75039, USA
Tel. +1/214/868-2000
Fax +1/214/868-2001

**SAP America, Inc.
- Seattle**
800 Bellevue Way N.E.
4th floor
Bellevue, WA 98004
USA
Tel. +1/206/462-6395
Fax +1/206/462-2082

**SAP America, Inc.
- Denver**
4600 South Ulster Street
Suite 700
Denver, CO 80237
USA
Tel. +1/303/740-6696
Fax +1/303/740-6612

**SAP America, Inc.
- Foster City**
950 Tower Lane
12th floor
Foster City
CA 94004-2127, USA
Tel. +1/415/637-1655
Fax +1/415/637-9592

**SAP America, Inc.
- Irvine**
18101 Von Karman Ave.
Suite 900
Irvine, CA 92612, USA
Tel. +1/714/622-2200
Fax +1/714/622-2201

**SAP America, Inc.
- Austin**
Austin Center, Suite 800
701 Brazos
Austin, TX 78701, USA
Tel. +1/512/425-2300
Fax +1/512/25-2301

**SAP America, Inc.
- New York**
One Liberty Plaza
165 Broadway, 51st floor
New York, NY 10006
USA
Tel. +1/212/346-5300
Fax +1/212/346-5301

**SAP International
- Miami**
5201 Blue Lagoon Drive
Suite 580
Miami, FL 33126, USA
Tel. +1/305/269-4300
Fax +1/305/269-4301

**SAP Labs, Inc.
- Palo Alto**
3475 Deer Creek Road
Palo Alto, CA 94304, USA
Tel. +1/650/849-4000
Fax. +1/650/849-4242

**SAP America, Inc.
- Detroit**
One Town Square
Suite 1550
Southfield, MI 48076
USA
Tel. +1/313/304-1000
Fax +1/313/304-1001

**SAP America, Inc.
- Public Sector**
1300 Pennsylvania
Avenue, NW
Suite 500
Washington, D.C. 20004
USA
Tel. bei Veröffentlichung
noch nicht bekannt
Fax bei Veröffentlichung
noch nicht bekannt

**SAP America, Inc.
- Americas Warehouse**
496 Lapp Road
Malvern, PA 19355
USA
Tel. +1/610-407-4269
Fax +1/610/407/9814

**SAP Canada Inc.
- Toronto**
4120 Yonge Street
Suite 600
North York
Ontario M2P 2B8
KANADA
Tel. +1/416/229-0574
Fax +1/416/229-0575

**SAP Canada Inc.
- Calgary**
400-3rd Avenue, S.W.
Suite 600, Canterra Tower
Calgary, Alberta T2P 4H2
KANADA
Tel. +1/403/269-5222
Fax +1/403/234-8082

**SAP Canada Inc.
- Montreal**
380 Rue St. Antoine West
Suite 2000
Montreal, Quebec
H2Y 3X7
KANADA
Tel. +1/514/350-7300
Fax +1/514/350-7500

**SAP Canada Inc.
- Ottawa**
45 O'Connell Street
Suite 600
Ottawa, Ontario K1P 1A4
KANADA
Tel. +1/613/364-2500
Fax +1/613/364-2501

**SAP Canada Inc.
- Vancouver**
666 Burrard Street
Suite 1550, Park Place
Vancouver, BC
British Columbia V6C 2X8
KANADA
Tel. +1/604/681-3809
Fax +1/604/688-0739

SAP Mexico S.A. DE C.V.
Edificio Plaza Reforma
Prolongación Paseo de la
Reforma No 600-220
Piso Col. Peña Blanca Sta.
Fé
C. P. 01210 México, D.F.
MEXIKO
Tel. +52/5/257-7500
Fax +52/5/257-7501

SAP Mexico S.A. DE C.V.
(Monterrey)
Av. Vasconcelos 101 Esq.
Rio Nazas
Edificio BBV 4to. Piso
66260 Garza García, N.L.
MEXIKO
Tel. +52/81/52-1700
Fax +52/81/52-1701

SAP ARGENTINA S.A.
Torre Bouchard
Boulevard 547, 12° piso
1106 Buenos Aires
ARGENTINIEN
Tel. +54/1/31 7-1700
Fax +54/1/31 7-1701

**SAP BRASIL COMÉRCIO
E REPRESENTAÇÕES
LTD.A.**
Av. das Nações Unidas,
11541 - 18° andar
Brooklin - São Paulo - SP
04578-000
BRASILIEN
Tel. +55/11/532-2400
Fax +55/11/5505-2307

**SAP BRASIL
- Porto Alegre**
Av. Carlos Gomes, 328 cj.
707/708
Porto Alegre - RS
CEP: 90480-000
BRASILIEN
Tel. +55/51/328-6401
Fax +55/51/328-6401

**SAP BRASIL
- Ribeirão Preto**
Av. Portugal, 1740
- sala 31
Ribeirão Preto - SP
CEP: 14020-380
BRASILIEN
Tel. +55/16/620-1284
Fax +55/16/620-1294

SAP AGENCIA EN CHILE
Av. Apoquindo 4499,
piso 12
Las Condes
Santiago de Chile
CHILE
Tel. +56/2/440-3500
Fax +56/2/440-3501

SAP COLOMBIA
Calle 114 # 9-45
Teleport Business Park
Tower B, 14th Floor
Santafe de Bogotá
KOLUMBIEN
Tel. +57/1/629-4930
Fax +57/1/629-4486

**SAP ANDINA Y DEL
CARIBE C.A.**
Avenida Principal de la
Castellana
Torre ING Bank, Centro
Letonia Piso 13
La Castellana 1060
VENEZUELA
Tel. +58/2/267-5400
Fax +58/2/267-4327

SAP PERU
Calle San Ignacio de
Loyola No. 554
Miraflores
Lima 18
PERU
Tel. +51/1/242-1215
Fax bei Veröffentlichung
noch nicht bekannt

**AUSTRALIEN/
NEUSEELAND**
SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 1
Northside Gardens
168 Walker Street
North Sydney, NSW 2060
AUSTRALIEN
Tel. +61/2/99 35-4500
Fax +61/2/99 35-4644

SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 24
State Bank Building
91 King William Street
Adelaide, SA 5000
AUSTRALIEN
Tel. +61/8/233-5814
Fax +61/8/233-5834

SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 12
133 Mary Street
Brisbane, QLD 4000
AUSTRALIEN
Tel. +61/7/32 59-9500
Fax +61/7/32 59-9599

SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 2, Digital Building
564 St. Kilda Road
Melbourne, VIC 3004
AUSTRALIEN
Tel. +61/3/9207-4100
Fax +61/3/9207-4244

SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 18, Central Park
152-158 St George's
Terrace, Perth, WA 6000
AUSTRALIEN
Tel. +61/9/288-4505
Fax +61/9/288-4504

SAP AUSTRALIA PTY LTD
SAPient College
910 Pacific Highway
Gordon, NSW 2072
AUSTRALIEN
Tel. +61/2/9935-4510
Fax +61/2/9935-4520

SAP AUSTRALIA PTY LTD
Level 12, Canberra Centre
Tower
Cnr Akuna Et Bunda
Streets
Canberra, ACT 2601
AUSTRALIEN
Tel. +61/2/6214-0300
Fax +61/2/6214-0399

SAP New Zealand Limited
Level 10, Microsoft House
67-69 Symonds Street
Auckland, NEUSEELAND
Tel. +64/9/355-5800
Fax +64/9/355-5890

SAP New Zealand Limited
Level 5, Castrol House
36 Customhouse Quay
Wellington, NEUSEELAND
Tel. +64/4/499-9866
Fax +64/4/499-8035

ASIEN

SAP Asia Pte. Ltd.
750A Chai Chee Road
7th Floor Chai Chee
Industrial Park
SINGAPUR 469001
Tel. +65/446-1800
Fax +65/249-1818

SAP Asia Pte. Ltd.
83 Clemenceau Avenue
#17-01 UE Square
SINGAPUR 239920
Tel. +65/738/2688
Fax +65/249/1838

SAP (Beijing) Software System Co., Ltd.
99 Shuang Qing Lu
Hai Dian District
Beijing 100084, CHINA
Tel. +86/10/6262-3388
Fax +86/10/6261-0204

SAP Shanghai Office
Shanghai Royal Court
No. 7, Lane 622
Huai Hai Road Middle
Shanghai 200020, CHINA
Tel. +86/21/6358-3388
Fax +86/21/6358-1818

SAP HONGKONG
Suite 1111-1114, 11/F
Cityplaza 4
12 Taikoo Wan Road
Taikoo Shing, HONGKONG
Tel. +852/2539-1800
Fax +852/2539-1818

SAP India Pvt. Ltd.
Thapar Niketan
2nd Et 3rd Floor
Brunton Road
Bangalore 560025
INDIEN
Tel. +91/80/509-5056
oder 559-3554
Fax +91/80/509-5055

SAP India Pvt. Ltd.
C/o Consultair
Investments Pvt. Ltd.
Khetan Bhavan
5th Floor
198, J Tata Road
Bombay 400 020
INDIEN
Tel. +91/22/2826824
Fax +91/22/2883796

SAP Indonesia
Wisma Kyoei Prince
1928 Jalan Jenderal
Sudirman Kav 3
Jakarta 10220
INDONESIEN
Tel. +62/21/572-4289
Fax +62/21/572-4292

SAP Japan Co., Ltd.
TIME24 Bldg. 7th Floor
2-45 Aomi, Koto-ku
Tokyo 135-8073
JAPAN
Tel. +81/3/5531-3333
Fax +81/3/5531-1011

SAP Japan Co., Ltd.
Kobe-Crystal Tower,
18th Floor
1-1-3 Higashi-
kawasaki-cho
Chuo-ku, Kobe 650-0044
JAPAN
Tel. +81/78/362-7880
Fax +81/78/362-7881

SAP Japan Co., Ltd.
Aishin Chiyomi Bldg.
10th Floor
1-100 Chiyomi
Tottori, 680-0911, JAPAN
Tel. +81/857/37-1950
Fax +81/857/37-1979

SAP Korea Limited
23/F Ssang Yong Tower
23-2 Yoido-dong
Youngdeungpo-ku
Seoul 150-010, KOREA
Tel. +82/2/3771-1810
Fax +82/2/3771-1818

SAP Data Processing (Malaysia) Sdn Bhd
12th Floor, Menara
Tan Et Tan
207 Jalan Tun Razak
50200 Kuala Lumpur
MALAYSIA
Tel. +60/3/261-0233
Fax +60/3/261-2688

SAP PHILIPPINES, INC.
32/F Citibank Tower
Citibank Plaza
8741 Paseo de Roxas
Makati City, Metro Manila
PHILIPPINEN
Tel. +63/2/848-0181
Fax +63/2/848-0168

SAP Taiwan Co. Ltd.
18F Suite
No. 156 Min Sheng E.
Road Sec. 3
Taipei, TAIWAN
Tel. +886/2/2546-1800
Fax +886/2/2514-6418

SAP THAILAND LTD
287 Liberty Square
22nd Floor
Silom Road
Bangkok 10500
THAILAND
Tel. +66/2/631-1800
Fax +66/2/631-1819

EUROPA

N.V. SAP BELGIUM S.A.
2, Boulevard de la
Woluwe
1150 Bruxelles, BELGIEN
Tel. +32/2/778-0511
Fax +32/2/772-5051

SAP AG Representative Office
Kosmodamianskaja nab.
52/2
113054 Moskau
RUSSLAND
Tel. +7/095/755-9800
Fax +7/095/755-9801

000 SAP Consult
Simonovskij Val, D. 26a
113054 Moskau
RUSSLAND
Tel. +7/095/275-0454
Fax +7/095/956-9325

SAP AG Representative Office
ABACUS House
House 13
Line 4, V.O.
St. Petersburg, RUSSLAND
Tel. bei Veröffentlichung
noch nicht bekannt
Fax bei Veröffentlichung
noch nicht bekannt

SAP AG Representative Office
Michailovskaja 8A
252001 Kiew, UKRAINE
Tel. +38/044/247-7040
Fax +38/044/247-7041

SAP AG Representative Office
Dostyk, 43
480100 Almaty
KASACHSTAN
Tel. +7/3272/540110
Fax +7/3272/540120

SAP CR, s.r.o.
K. Hajum 948
155 00 Prag 5
TSCHECHISCHE REPUBLIK
Fairview
Rud. C. Cristóvão da
Gama, 1-2° A + B
1400 Lissabon
PORTUGAL
Tel. +351/1/303-0300
Fax +351/1/303-0301

SAP CR, s.r.o.
Junacke 1077
70200 Ostrava – Stara
Bela
TSCHECHISCHE REPUBLIK
Tel. +42/069/67207-00
Fax +42/069/67207-10

SAP CR, s.r.o.
Videnska 55
63999 Brno
TSCHECHISCHE REPUBLIK
Tel. +42/05/435243-01
Fax +42/05/435243-13

SAP CR, s.r.o. – org.zlozka
Kutlikova 17
P.O. Box 229
85000 Bratislava 5
SLOWAKISCHE REPUBLIK
Tel. +42/17/834-663
Fax +42/17/830-792

SAP Danmark A/S
Ringager 4B
2605
Brøndby/Copenhagen
DÄNEMARK
Tel. +45/4326-3900
Fax +45/4326-3901

SAP ESPANA Y PORTUGAL S.A.
Edificio Torre Picasso
Plaza Pablo Ruiz Picasso;
Planta 4
28020 Madrid
SPANIEN
Tel. +34/1/456-7200
Fax +34/1/456-7201

SAP ESPANA Y PORTUGAL S.A.
Edificio Torre Mapfre
Carrer de la Marina 16-
18, Planta 11
08005 Barcelona
SPANIEN
Tel. +34/3/483-3500
Fax +34/3/483-3501

SAP ESPANA Y PORTUGAL S.A.
Edificio Restelo
Rua D. Cristóvão da
Gama, 1-2° A + B
1400 Lissabon
PORTUGAL
Tel. +351/1/303-0300
Fax +351/1/303-0301

SAP Finland
Valjärventie 2
02130 Espoo
FINNLAND
Tel. +358/9/61333-030
Fax +358/9/61333-099

SAP France S.A.
Hauptgeschäftsstelle
57-59, Boulevard
Malesherbes
75008 Paris
FRANKREICH
Tel. +33/1/5530-2000
Fax +33/1/5530-2001

SAP France S.A.
Training and R/3
Universität
„Les Olympiades“
10/12 Avenue des
Olympiades
94132 Fontenay-sous-
Bois
FRANKREICH
Tel. +33/1/4974-4545
Fax +33/1/4875-5266

SAP Italia S.p.A.
Centro Direzionale
Colleone
Viale Colleoni 17
Palazzo Orione 3
20041 Agrate
Brianza/Milano
ITALIEN
Tel. +39/39/6879-1
Fax +39/39/6091-005

SAP Italia S.p.A.
Via Mario Bianchini 51
00142 Roma
ITALIEN
Tel. +39/6/51956-122
Fax +39/6/51956-127

SAP Service Et Support Centre (Ireland) Ltd.
Eastpoint Business Park
Fairview
Dublin 3
IRLAND
Tel. + 353/1/855-8854
Fax + 353/1/855-2884

SAP Luxembourg S.A.
3A, Rue Guillaume Kroll
1882 Luxembourg
LUXEMBURG
Tel. +352/49/000-6210
Fax +352/49/000-6635

SAP Nederland B.V.
Bruistensingel 400
5203 DG
's Hertogenbosch
NIEDERLANDE
Tel. +31/73/645-7500
Fax +31/73/641-9130

SAP Norge A/S
Vollsvæien 6
1324 Lysaker
NORWEGEN
Tel. +47/67/529-400
Fax +47/67/529-401

SAP Österreich GmbH – Wien
Stadlauer Str. 54
Postfach 25
1221 Wien
ÖSTERREICH
Tel. +43/1/288-220
Fax +43/1/288-2222

SAP Österreich GmbH
Langgasse 11
4020 Linz
ÖSTERREICH
Tel. +43/732/600460-0
Fax +43/732/600460-11

SAP Österreich GmbH
Loiger Straße 220
5071 Salzburg-Wals
ÖSTERREICH
Tel. +43/662/853-687
Fax +43/662/853-68722

SAP Österreich GmbH – Budapest Kereskedelmi
Képviseleti Iroda
Magyarország
H-1122 Budapest
Városmajor u.13
Leveléim: H-1535
Budapest Pf.931
UNGARN
Tel. +36/1/457-8333
Fax +36/1/457-8344

SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft.
H-1122 Budapest
Városmajor u. 13
UNGARN
Tel. +36/1/457-8333
Fax +36/1/457-8344

SAP Polska Sp. z o.o.
Mokotow Business Park
ul. Domaniewska 41/16A
02672 Warszawa
POLEN
Tel. +48/22/6060-606
Fax +48/22/6060-607

SAP Svenska AB
Gustavslundsvägen 151 B
10227 Stockholm
SCHWEDEN
Tel. +46/8/80-9680
Fax +46/8/26-2278

SAP (Schweiz) AG
Postfach 130
Leugeneustraße 6
2500 Biel 6
SCHWEIZ
Tel. +41/32/3447-111
Fax +41/32/3447-211

SAP (Schweiz) AG
Schulungszentrum
(Zürich)
Eichwatt 3
8105 Regensdorf
SCHWEIZ
Tel. +41/1/8711-511
Fax +41/1/8410-708

SAP (Suisse) SA
WTCL
Avenue Gratta-Paille 2
Case postale 469
1000 Lausanne 30 Grey
SCHWEIZ
Tel. +41/21/641-5555
Fax +41/21/641-5550

SAP (UK) Limited
7, New Square
Bedford Lakes
Feltham
Middlesex, TW14 8HA
GROSSBRITANNIEN
Tel. +44/181/893-2893
Fax +44/181/844-1200

SAP (UK) LTD Training Centre
1, Nobel Drive
Hayes
Feltham
Middlesex, UB3 5EY
GROSSBRITANNIEN
Tel. +44/181/818-2991/2
Fax +44/181/844-8076

VERTRIEBS- PARTNER

Advanced Technology Ltd.
Atidim Neve Sharet
P.O. Box 58180
Tel-Aviv 61581
ISRAEL
Tel. +972/3/5483-530
Fax +972/3/5483-653

SAP Arabia
1st Fl. Enany
Headquarters Bldg.
Al-Malek Road (beside
Leylaty Bldg.)
Jeddah 21493
SAUDI-ARABIEN
Tel. +966/2/6622-217
Fax +966/2/6914-114

SAP Arabia
P.O. Box 53188
Dubai
City Tower 1, Suite 1009
U.A.E. Shk. Zayed Road
VEREINIGTE ARABISCHE
EMIRATE
Tel. +971/431-0777
Fax +971/431-0410

SAP Bilgi Islem Sistemleri ve Servisleri A.S.
Fahtettin Kerim Goekay
Cad. No. 22
8190 Altunizade/Istanbul
TÜRKEI
Tel. +90/216/391-8462
Fax +90/216/391-4555

SAP Hellas S.A.
103 Kallioris Street
17671 Athen
GRIECHENLAND
Tel. +301/924-0242
Fax +301/924-0350

SAP Hrvatska, d.o.o. za informacijska rjesenja
Savska 41
10000 Zagreb
KROATIEN
Tel. +385/1/6121-460
Fax +385/1/6119-016

SAP (Cyprus) Ltd.
12 Grigori Afxentiou
2360 Ayios Dometios
1703 Nicosia
ZYPERN
Tel. +357/2/780-086
Fax +357/2/780-089

SAP ROMANIA SRL
21, Calea Victoriei
etaj VI-VII
Bukarest -3
RUMÄNIEN
Tel. +40/1/312-5929
Fax +40/1/312-4138

SEITZ Information Systems
59, Solunska Str.
1000 Sofia
BULGARIEN
Tel. +359/2/9515-478
Fax +359/2/9515-875

Probis d.o.o.
Slandrova ul. 2
1231 Ljubljana-Crnuce
SLOWENIEN
Tel. +386/61/1895-400
Fax +386/61/1895-401

WICHTIGE SAP-FINANZTERMINE

Zwischenbericht Januar - März 1998:	21. April 1998
Hauptversammlung, Mannheim:	7. Mai 1998
Dividendenzahlung:	8. Mai 1998
Zwischenbericht Januar - Juni 1998:	20. Juli 1998
Zwischenbericht Januar - September 1998:	20. Oktober 1998
Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 1998:	26. Januar 1999
Bilanzpressekonferenz:	25. März 1999

