

# SO FUNKTIONIERT INNOVATION





# Inhalt

**02 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

**03 LAGEBERICHT DER SAP AG**

## **JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG**

**52** Gewinn- und Verlustrechnung

**53** Bilanz

**54** Eigenkapitalpiegel

**55** Kapitalflussrechnung

**56** Anhang

**80 ANTEILSBESITZ**

**84 GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG**

**84 BERICHT DES AUFSICHTSRATS (HINWEIS)**

## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalspiegel, Kapitalflussrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SAP AG, Walldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und recht-

liche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, den 9. März 2007

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schindler  
Wirtschaftsprüfer

Walter  
Wirtschaftsprüfer



## LAGEBERICHT DER SAP AG

### ALLGEMEINE GRUNDLAGEN

#### DIE SAP AG

SAP wurde 1972 in Mannheim als Systemanalyse und Programmentwicklung gegründet. 1973 stellte die SAP ihre erste Softwaregeneration, das System R(ealtime), später R/1, fertig. 1977 wurde der Firmensitz nach Walldorf verlegt. Mit der Markteinführung von SAP R/2 begann 1981 der Erfolgsweg des Unternehmens. Durch den Börsengang 1988 wurde das Unternehmen zur SAP AG. Der Durchbruch am amerikanischen Markt wurde mit der Einführung von SAP R/3 1992 erreicht und ebnete damit den Weg zum globalen Konzern.

Die SAP AG ist das Mutterunternehmen des 115 Unternehmen umfassenden SAP-Konzerns und übernimmt im Konzern verschiedene Aufgaben:

- Sie übt die Holdingfunktion für den SAP-Konzern aus.
- Sie ist Inhaberin der meisten SAP-Softwarerechte. Umsatzerlöse erzielt die SAP AG daher hauptsächlich aus den Lizenzgebühren, welche die Tochterunternehmen bei Verkauf von SAP-Software und Wartung an Kunden an die SAP AG als Rechteinhaberin abführen müssen. Außerdem trägt sie direkt oder indirekt die Kosten der Softwareentwicklung im Konzern.
- Sie beschäftigt die meisten der in Deutschland tätigen Entwicklungs- und Service- und Supportmitarbeiter.
- Sie schließt mit Kunden in verschiedenen Ländern Softwarelizenzverträge direkt ab.

#### VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Dieser Lagebericht enthält zukunftsorientierte Aussagen. Diese beruhen auf unseren Ansichten und Annahmen, die ihrerseits auf verfügbaren Informationen basieren. Sämtliche im Lagebericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie in dem US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt. Diese zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus den aktuellen Erwartungen sowie unseren darauf basierenden Annahmen, die wir unter anderem bezüglich der allgemeinen wirtschaftlichen und branchenbezogenen Entwicklung, der Möglichkeit zur Einstellung und Bindung von Mitarbeitern, des Wettbewerbs in der Softwarebranche, der Umsetzung der Unternehmensstrategie, der Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, der Möglichkeit zur Nutzung von geistigem Eigentum, der regulativen und politischen Umweltbedingungen, der Anpassung an den

technischen Fortschritt, der Marktakzeptanz unserer Produkte und Dienstleistungen, der Terrorgefahren und Kriegsrisiken, der Integration erworbener Unternehmen, der Erfüllung von Kundenerwartungen und anderer Risiken und Unsicherheiten getroffen haben. Diese Risiken und Unsicherheiten sind im Abschnitt Risikofaktoren und Risikomanagement beschrieben. Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“ und „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2005 sowie im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2006, der vor dem 30. Juni 2007 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Wir übernehmen keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund von neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder anderen Gründen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

#### WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Die SAP AG ist in das Steuerungssystem des SAP-Konzerns eingebunden, das im Folgenden beschrieben wird. Das im SAP-Konzern eingesetzte Steuerungsinstrumentarium unterstützt das oberste Unternehmensziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und das hieraus abgeleitete Ziel eines profitablen Umsatzwachstums. Hierzu steuern wir das operative und das nicht operative Geschäft mit unterschiedlichen wertorientierten Kenngrößen und ergänzen diese aus Konzernsicht mit einer zentralen übergreifenden Steuerungsgröße.

Um das operative Geschäft zu steuern, haben wir im Berichtsjahr hauptsächlich die Kenngröße Wachstum der Summe aus Software- und Wartungserlösen, das diesem Wachstum zugrunde liegende Softwareumsatzwachstum und die bereinigte operative Marge herangezogen. Diese Steuerungsgrößen wurden aufeinander abgestimmt, um profitables Wachstum zu erreichen.

- Umsatztreiber ist das Softwareerlöswachstum, von dem weitere Umsatzarten abhängen. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem einmaligen Verkauf von Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten. Diese Softwarelizenzen sind in der Regel die Basis für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende Wartungsumsätze generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport und der regelmäßigen Wartung der Software auch neue Softwareversionen oder Aktualisierungen. Insbesondere die Softwareerlöse ziehen weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen. Die konzernweit erzielten Software- und Wartungserlöse sind die Basis für die konzerninterne Lizenzabrechnung der SAP AG mit ihren Tochterunternehmen.
- Anhand der Kenngröße bereinigte operative Marge haben wir schließlich die effiziente Gestaltung sämtlicher Leistungsprozesse und die Ertragskraft der Kerngeschäftsfelder (Software, Wartung, Beratung und Schulung) der SAP gemessen. Um die bereinigte operative Marge zu ermitteln, wird das bereinigte Betriebsergebnis ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Umsatzerlösen gesetzt.

Neben dem operativen Geschäft steuern wir das nicht operative Geschäft mit wertorientierten Kennziffern. Dazu stützen wir uns in erster Linie auf das Finanzergebnis und die Konzernsteuerquote:

- Das Finanzergebnis gibt Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel und Kapitalanlagen. Im Mittelpunkt der Steuerung stehen der Cashflow, der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren sowie der durchschnittliche Zinssatz, zu dem die Geld- und Kapitalanlagen angelegt werden. Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens („Working Capital Management“) durch die Reduzierung der Außenstandsdauer der Forderungen („Days of Sales Outstanding“, DSO) eine Rolle.
- Die Konzernsteuerquote entspricht dem Verhältnis des nach US-GAAP ermittelten Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen.

Die Kennziffer Ergebnis je Aktie umfasst sämtliche operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile und bildet die Gesamtleistung des Konzerns ab. Diese Kennziffer basiert auf dem Konzernergebnis und setzt dieses ins Verhältnis zur durchschnittlichen Zahl an ausstehenden SAP-Aktien. Neben dem operativen und nicht operativen Geschäft der SAP wird das Ergebnis je Aktie durch die Anzahl der ausstehenden Aktien beeinflusst. Wir führen aufgrund einer von der SAP-Hauptversammlung gegebenen Rückkaufermächtigung Aktienrückkäufe durch. Wir sehen die Aktienrückkäufe als eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Die integrierte Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen sowie sie begleitende Analysen bilden die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Mithilfe von Planungs- und Kontrollprozessen wird die Bereitstellung dieser Kenngrößen sowie die Informationsversorgung der Entscheidungsträger sichergestellt.

Ausgangspunkt der Planungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung der SAP. Aus ihr leiten wir eine Mehrjahresplanung ab: Auf einer stark verdichteten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitätstreiber der SAP. Gleichzeitig stellen wir die Bereiche heraus, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir die Mehrjahresplanung für Entwicklungsbereiche sowie kundennahe und unterstützende Funktionen und brechen sie vertriebsseitig auf Regionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget fest, das für das Erreichen der gesetzten Ziele zur Verfügung steht. Forecast-Prozesse auf Quartalsbasis mit der Möglichkeit von Ad-hoc-Anpassungen runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir den Zielerreichungsgrad der Strategieumsetzung quantifizieren und etwaige Planabweichungen identifizieren. Durch kontinuierliche Überprüfungen der betroffenen Unternehmenseinheiten analysieren wir diese Entwicklungen und definieren den Handlungsbedarf.

Integrierte Planungs- und Informationssysteme bilden unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse durchgängig ab. Sie ermöglichen uns, aufschlussreiche Auswertungen über verschiedene Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen. Beispielsweise können wir Profitabilitätsunterschiede zwischen Tochtergesellschaften genau analysieren oder die Auswirkung von Umsatzwachstum auf den Ergebnisbeitrag untersuchen.

## BEREINIGTE KENNZAHLEN

Dieser Lagebericht enthält bereinigte Kennzahlen, die sich auf Angaben zum SAP-Konzern beziehen. Hierzu gehören insbesondere die Kennzahlen bereinigtes Betriebsergebnis, bereinigte operative Marge und bereinigte operative Aufwendungen, bereinigtes Konzernergebnis und bereinigtes Ergebnis je Aktie, Cash Earnings nach DVFA/SG, Free Cashflow sowie Angaben zu währungsberinigten Veränderungen von Umsätzen und Betriebsergebnis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläutert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten

Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Betriebsergebnis, operativer Marge, Konzernergebnis, Cashflow oder anderen US-GAAP-Kennzahlen gesehen werden. Wir leiten jede unserer bereinigten Kennzahlen auf die jeweils nächste, durch US-GAAP-Rechnungslegungsstandards definierte Kennzahl über.

**Bereinigtes Betriebsergebnis, bereinigte operative Marge, bereinigte operative Aufwendungen, bereinigtes Konzernergebnis und bereinigtes Ergebnis je Aktie**

Vergangenheits- und zukunftsorientierte Angaben zu nicht auf US-GAAP basierenden Kennzahlen, die für unsere Unternehmensführung von wesentlicher Bedeutung sind, stellen unserer Ansicht nach eine für den Kapitalmarkt wichtige Zusatzinformation zu nach US-GAAP erstellten Finanzinformationen dar. Wir haben ein integriertes Steuerungssystem, bei dem Planung und Prognosen, Berichterstattung, Vergütung und externe Kommunikation auf konsistenten Informationen basieren, implementiert. Durch diesen Steuerungsansatz messen wir sowohl die Unternehmensleitung als auch die Mitarbeiter nur an den Finanzgrößen, die sie tatsächlich beeinflussen können. Ergebnisbestandteile, die nicht im Einflussbereich des Unternehmens liegen, bleiben bei dieser Erfolgsmessung unberücksichtigt. Wir haben hierbei zwei nicht direkt durch die Unternehmensführung und die Mitarbeiter beeinflussbare operative Kostenblöcke identifiziert: Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen. Unternehmensleitung und Mitarbeiter können die Ausgaben für aktienorientierte Vergütungsprogramme nicht direkt beeinflussen, da der Marktwert der SAP-Aktie, der sich direkt auf den Aufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme auswirkt, wesentlich durch Faktoren beeinflusst wird, die außerhalb der Unternehmenskontrolle liegen. Dazu gehören die allgemeine Entwicklung der Aktienmärkte und die Volatilität der Aktienkurse von anderen Unternehmen in unserer Branche. Da ein wesentlicher Anteil unserer aktienorientierten Vergütungsprogramme auf Programmen mit Barzahlung basiert, schwanken unsere Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme – sofern sie nicht durch Derivate abgesichert sind – mit den Kursbewegungen der SAP-Aktie. Die akquisitionsbedingten Aufwendungen enthalten zwar bekannte wiederkehrende Aufwendungen für Akquisitionen aus Vorjahren. Ihr Gesamtbetrag in einer Periode ist trotzdem unsicher und nicht planbar, da die Aufwendungen aus den Akquisitionen der laufenden Periode erst dann genau bestimmbar sind, wenn eine endgültige Kaufpreisllokation vorliegt. In analoger Vorgehensweise werden außerplanmäßige Abschreibungen aufgrund voraussichtlich

dauerhafter Wertminderungen von Minderheitsbeteiligungen ebenfalls nicht im bereinigten Konzernergebnis erfasst, da sie außerhalb des Einflussbereichs unseres Managements liegen.

Bei der Ermittlung der bereinigten operativen Aufwendungen, des bereinigten Betriebsergebnisses, der bereinigten operativen Marge, des bereinigten Konzernergebnisses, des bereinigten Ergebnisses je Aktie und anderer verwandter bereinigter Kennzahlen bleiben die folgenden Aufwendungen unberücksichtigt:

- Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme umfassen die Aufwendungen für die von uns eingesetzten aktienorientierten Vergütungsprogramme gemäß US-GAAP sowie Aufwendungen für die Ablösung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen im Zusammenhang mit Verschmelzungen oder Akquisitionen.
- Akquisitionsbedingte Aufwendungen enthalten Abschreibungen auf in Akquisitionen von Unternehmen oder geistigem Eigentum erworbene identifizierbare immaterielle Vermögensgegenstände.
- Außerplanmäßige Abschreibungen enthalten voraussichtlich dauerhafte Wertminderungen auf Minderheitsbeteiligungen.

Die Abweichungen zwischen den verwendeten bereinigten Kennzahlen und den entsprechenden nach US-GAAP ermittelten Kennzahlen sind im Konzernlagebericht der SAP AG quantifiziert.

## WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

### WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft hat sich nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Jahresverlauf 2006 anhaltend positiv entwickelt und hat sogar die Erwartungen übertroffen, wie der IWF in seinem jüngsten World Economic Outlook vom September 2006 feststellt. Die Produktion der Unternehmen sei im ersten Halbjahr 2006 deutlich gestiegen. Darüber hinaus deuteten alle Indikatoren auf ein weiteres signifikantes Wachstum der Weltwirtschaft auch im dritten und vierten Quartal 2006 hin. Vor diesem Hintergrund prognostiziert der IWF für das Gesamtjahr 2006 einen Anstieg der internationalen Wirtschaftsleistung, also der Summe aller Bruttoinlandsprodukte (BIP) weltweit, um 5,1% gegenüber dem Vorjahr.

In den USA, so der IWF, folgte dem kräftigen Wachstum zu Beginn des Berichtsjahres ein merkliches Abflauen der Konjunktur im zweiten Quartal als Folge einer Abschwächung am Immobilienmarkt. In welchem Ausmaß die US-Volkswirtschaft von dieser Entwicklung auch in den Monaten Juli bis Dezember 2006 betroffen war, sei nicht exakt erkennbar und hänge davon ab, wie robust sich der Unternehmenssektor gegenüber den hohen Rohstoffpreisen behauptet habe. Dennoch zeigt sich der IWF recht optimistisch hinsichtlich der Stärke der amerikanischen Wirtschaft und geht für die USA unverändert von einem BIP-Anstieg im Jahr 2006 in Höhe von 3,4% aus, nach 3,2% in der Vorperiode. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) misst der konjunkturellen Verlangsamung im zweiten Halbjahr größere Bedeutung zu und sieht die Gefahr einer Korrektur; gleichwohl rechnet auch die OECD für 2006 mit einem Wirtschaftswachstum in den USA in Höhe von 3,3%.

Die Volkswirtschaften der Eurozone werden nach Einschätzung des IWF zunehmend stärker. So sei das BIP im gemeinsamen europäischen Währungsraum im Jahr 2006 mit voraussichtlich 2,4% stärker gestiegen als erwartet. In jedem Falle aber dürfte dieses Plus deutlich über der Zuwachsrate des Jahres 2005 in Höhe von 1,3% liegen. Die OECD rechnet für die Eurozone sogar mit einem Wachstum von 2,6%. Die Basis für den positiven Trend in Europa bildet vor allem die erfreuliche Entwicklung in Deutschland, der wichtigsten Volkswirtschaft des Euro-Währungsraums. Dort belebe sich die Konjunktur, so dass das BIP nach Prognose des IWF im Jahr 2006 um 2,0% gestiegen sei. 2005 lag das deutsche Wirtschaftswachstum bei 0,9%.

Sehr dynamisch präsentieren sich weiterhin einige der aufstrebenden Volkswirtschaften in den so genannten Schwellenländern. So rechnet der IWF für China und Indien mit Zuwachsraten von 10,0% beziehungsweise 8,3% im Jahr 2006. Die Expansion der japanischen Wirtschaft dauert laut Internationalem Währungsfonds an und zeigt Nachhaltigkeit. Der BIP-Anstieg habe im Jahr 2006 bei 2,7% gelegen (2005: 2,6%). Auch Zentral- und Osteuropa entwickelten sich unverändert positiv. Das BIP dieser Region dürfte sich nach Einschätzung des IWF im Jahr 2006 um 5,3% erhöht haben (2005: 5,4%). Russlands Wirtschaft habe dabei auch 2006 an die positive Entwicklung der Vorjahre angeknüpft und sei um 6,5% gewachsen (2005: 6,4%).

Das Volumen des Welthandels hat nach Prognose des Internationalen Währungsfonds im Jahr 2006 insgesamt um 8,9% zugenommen (2005: 7,4%). Besonders die Schwellenländer verzeichneten bei den Importen einen Zuwachs um 13%. Die OECD geht für den Welthandel insgesamt von einem Zuwachs im vergangenen Jahr in Höhe von 9,6% aus.

## BRANCHE: WACHSTUMSTREND IM IT-MARKT INTAKT

Der Markt für Informationstechnologie (IT) hat sich nach Einschätzung des renommierten US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens IDC im Jahresverlauf 2006 positiv entwickelt, wenngleich die Nachfrage seit dem zweiten Quartal ein wenig an Schwung verloren hat. Stabile gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen begründeten einen Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben im vergangenen Jahr von voraussichtlich 6,3% gegenüber 2005 auf rund 1.160 Mrd. US\$. Der IT-Markt umfasst dabei laut IDC die Segmente Hardware (447 Mrd. US\$), Software (Packaged Software, 244 Mrd. US\$, darin enthalten sind die Ausgaben für Systeminfrastruktursoftware, Anwendungsentwicklung und Anwendungssoftware) sowie Dienstleistungen (Services, 469 Mrd. US\$).

Im Softwaremarkt verzeichnete besonders das Segment Systeminfrastruktursoftware überdurchschnittliche Zuwachsraten. Auch das Volumen des Marktsegments Anwendungssoftware, in dem wir hauptsächlich tätig sind, nahm deutlich zu. Das IDC rechnet mit einem Umsatzanstieg bei Anwendungen von 7,3% im Jahr 2006, während der Markt für Packaged Software insgesamt um 8,0% gewachsen sei. Das ebenfalls auf die IT-Branche spezialisierte Forschungsinstitut Gartner kalkuliert für den Softwaremarkt einen ähnlichen Zuwachs (7,3% im Jahr 2006) und prognostiziert für das Gesamtjahr 2006 für Anwendungssoftware ein Plus in Höhe von 7,0%.

Der von uns derzeit adressierbare Markt für Core Enterprise Applications hatte im Jahr 2006 nach unseren eigenen Berechnungen auf der Basis von IDC-Daten ein Volumen von rund 33 Mrd. US\$ und ist damit um rund 6,9% gewachsen. Dieser Markt umfasst insbesondere die Erlöse aus Lizenzverkauf und Wartung von ERP-, CRM-, SCM- und Manufacturing-(Produktions-)Software. Dabei nahm der Markt bei den kleineren Unternehmen mit 100 bis 999 Mitarbeitern etwas stärker zu (7,3%) als bei mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 2.500 Mitarbeitern (6,9%) und großen Unternehmen mit über 2.500 Mitarbeitern (6,5%).

In Nordamerika wuchs der IT-Markt 2006 um 6,0%, wobei sich laut IDC das Segment für Infrastruktursoftware mit einem Plus von voraussichtlich rund 10,2% im Jahr 2006 besonders lebhaft entwickelt hat. Dieser sich sogar noch verstärkende Trend basiert auf dem Bedürfnis der Unternehmen nach mehr IT-Sicherheit, nach Optimierung der Infrastruktur, nach leistungsfähigeren Managementinstrumenten sowie nach Techniken zur Systemintegration. Dynamisch sei auch das Geschäft mit Anwendungssoftware mit einem Zuwachs um 7,3% im Gesamtjahr 2006. Hintergrund sei das steigende Interesse der Unternehmen an sogenannten strategischen Lösungen, wie etwa im Bereich Business Intelligence.



Schwächer als noch im Frühjahr 2006 von IDC in Aussicht gestellt, entwickelte sich der IT-Markt in Westeuropa. So wurden die Erwartungen für das Umsatzwachstum in dieser Region für das Gesamtjahr von 6,9% auf 4,0% reduziert. Das IDC begründet diese Reduzierung mit einer Verschiebung der ursprünglich geplanten Investitionen auf das Jahr 2007. Überdurchschnittlich gut zeigte sich die Nachfrage nach Packaged Software und IT-Services mit einem Plus von 6,7% beziehungsweise 5,0% in Westeuropa. Alle Teilsegmente erfreuten sich dabei guter Nachfrage.

In Deutschland stieg das IT-Geschäft 2006 laut IDC um insgesamt 2,9% an. Mit einem Wachstum von 6,1% nahmen dabei die Ausgaben für Packaged Software deutlich stärker zu. Auch die Steigerungsrate bei Softwareanwendungen lag für das Jahr 2006 mit 5,4% ähnlich hoch. Ebenfalls eine gute Stimmung am deutschen IT-Markt stellte der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) in seinem Branchenbarometer im Spätherbst des Jahres 2006 fest. So rechneten rund 70% der vom BITKOM befragten IT-Unternehmen für 2007 mit steigenden Umsätzen. Besonders optimistisch zeigten sich dabei unverändert Softwareanbieter und IT-Dienstleister. Es sei der anhaltende Trend zu registrieren, dass die Wirtschaft kräftig in Informationstechnologie investiere, wobei Projekte zur Effizienzsteigerung der betrieblichen Prozesse im Vordergrund stünden.

Der zentral- und osteuropäische IT-Markt, der hinsichtlich des Volumens nur rund 10% des westeuropäischen verkörpert, präsentierte sich laut IDC sehr dynamisch. So sollen in dieser Region die IT-Ausgaben im Jahr 2006 um 15,5% zugenommen haben. Motor ist hier in erster Linie Russland, wo die Nachfrage im Jahr 2006 um 18% angezogen hat.

Die Dynamik des IT-Geschäfts mit einer Wachstumsrate von 6,7% im Jahr 2006 in der asiatisch-pazifischen Region werde, so IDC, vor allem von der positiven Entwicklung in China und Indien beeinflusst. Auch in Japan zeichnet sich eine leichte Belebung des Geschäfts ab. So revidierte das IDC seine Jahresprognose 2006 für die Nachfrageveränderung im japanischen IT-Geschäft von plus 1,4% auf immerhin 1,5%.

Unsicherheit für die kommenden Monate sieht das IDC bei seinen Prognosen aufgrund des von Volkswirten geäußerten schwindenden Zutrauens in die Stärke der Wirtschaftsentwicklung in den USA als größtem Einzelmarkt für Informationstechnologie.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG

### MISSION UND STRATEGIE

#### Trends und generelle Richtung

Die unterschiedlichsten Wirtschaftstrends führen dazu, dass sich Kundenanforderungen ständig wandeln. Zu diesen Trends zählen steigende Anforderungen der Konsumenten, die immer stärker bestimmen, wie Produkte oder Dienstleistungen auszusehen haben. Dies führt zu einem zweiten Megatrend: Der oft raschen und radikalen Umstellung von Geschäftsmodellen. Hinzu kommen der einfachere Zugang zu Kapital weltweit, die sich aufgrund der Globalisierung verändernde Arbeitsumgebung des Einzelnen, verschärfte gesetzliche Bestimmungen und Regulierungen und nicht zuletzt die zunehmend wichtige Rolle der Informationstechnologie als Wegbereiter für neue Geschäftsmodelle.

Dieser schnelle, mehrdimensionale Wandel bringt eine höhere Komplexität mit sich, die nur durch eine Einbettung von Informationstechnologie in sämtliche Geschäftsabläufe zu bewältigen ist. Unternehmen erkennen, dass IT eine entscheidende Rolle dabei spielt, die Komplexität zu reduzieren und zu kontrollieren. IT nimmt dabei eine neue Rolle als strategischer Wachstumstreiber im Unternehmen ein – entgegen der bislang vorherrschenden Ansicht, dass sie im Wesentlichen einer besseren Kosteneffizienz dient. In Zukunft wird IT ein strategischer Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen sein sowie ein Katalysator für fortlaufende Innovation und optimale operative Abläufe.

Daher bleibt unser Ziel: Wir werden unsere Position als unbestrittener Marktführer für Geschäftslösungen auf den entstehenden Markt für Geschäftsprozessplattformen ausdehnen, Geschäftsprozessinnovation durch Informationstechnologie für Unternehmen und Branchen weltweit beschleunigen und so einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Gesamtwirtschaft leisten.

Vor dem Hintergrund der großen Veränderungen ist es unser oberstes Ziel, Produkte und Services anzubieten, die unsere Kunden in die Lage versetzen,

- innovativ zu sein,
- die Unternehmensstrategie umzusetzen,
- die Produktivität der Mitarbeiter zu erhöhen,
- gesetzliche Bestimmungen und Regularien einzuhalten.

Durch den Mehrwert, den wir unseren Kunden bringen, schaffen wir das Fundament für weiteres profitables Wachstum. Zum einen werden wir unser traditionelles Kerngeschäft weiter ausbauen, zum anderen zugleich ein neues Geschäftsfeld im (unteren) Mittelstand aufbauen.

### Ausbau des traditionellen Kerngeschäfts

Unsere gewachsene und starke Kundenbasis besteht aus globalen Großunternehmen, aber auch aus Firmen aus dem (oberen) Mittelstand (zwischen 1.000 und 2.500 Mitarbeiter). Diese Firmen nutzen die SAP Business Suite, inklusive SAP ERP, sowie SAP All-in-One, um grundlegende Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren.

Wir überführen die SAP Business Suite sowie SAP All-in-One in eine serviceorientierte Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture). Basierend auf SAP NetWeaver stellen diese Lösungen für Kunden und Partner eine Geschäftsprozessplattform dar, um Anwendungen, Geschäftsprozesse sowie Geschäftsmodelle in einer evolutionären Weise flexibel weiterzuentwickeln.

Für SAP bildet die Geschäftsprozessplattform die Basis für weiteres Wachstum. Partner, die ihre Produkte auf der SAP NetWeaver-Plattform aufbauen, helfen uns dabei, weitere Kunden zu gewinnen und Marktsegmente zu erschließen. Zusammen mit Partnern werden wir unser Lösungsangebot weiter auf Branchenspezifika ausrichten. Wir sehen weiteres Wachstumspotenzial in allen Regionen, mit überdurchschnittlichem Potenzial speziell in Amerika und Asien.

Unsere Kunden werden SAP-Systeme noch stärker nutzen, um Daten zu analysieren, Trends zu erkennen und Entscheidungen vorzubereiten. Dabei wird die Verbindung zwischen strukturierten Informationen in SAP-Systemen und unstrukturierten Informationen in der alltäglichen Arbeitsumgebung dazu führen, dass die Mitarbeiter noch produktiver arbeiten.

### Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im Mittelstand

Wir bedienen Kunden im oberen Mittelstand (zwischen 1.000 und 2.500 Mitarbeiter) bereits erfolgreich mit SAP All-in-One. Firmen im unteren Mittelstand (zwischen 100 und 1.000 Mitarbeiter) stellen jedoch andere, spezifische Anforderungen an Softwarelösungen. Für sie hat die schnelle Nutzung der IT-Lösungen bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten tendenziell einen höheren Stellenwert als die Reichhaltigkeit an Funktionalitäten. Viele dieser Firmen sehen ihre Anforderungen weder von traditionellen Softwareangeboten noch von bestehenden On-Demand-Lösungen erfüllt.

SAP wird dieses Marktsegment mit einem komplett neuen Ansatz für Geschäftssoftware erschließen. Die neue SAP-Lösung (Projektname A1S) nutzt die Vorteile einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture) konsequent und von Beginn an. Die neue Lösung bietet Kunden im unteren

Mittelstand zahlreiche Innovationen, die eine schnelle und mit geringen Risiken verbundene Implementierung, eine hohe Anpassungsfähigkeit sowie eine einfache Nutzung ermöglichen. Kunden wird die Lösung in einem so genannten Try-Run-Adapt-Modell (ausprobieren, einsetzen, anpassen) angeboten. Dabei bieten wir eine Testversion dieser Lösung an, so dass Kunden eine umfassende, personalisierte Version von A1S ausprobieren können, bevor sie sich zum Kauf entscheiden.

Diese Kombination aus einem völlig neuen Produktkonzept und einem innovativen Geschäftsmodell bietet für SAP neues Umsatzpotenzial in diesem größtenteils noch unerschlossenen Markt. Wir werden insbesondere in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter investieren, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind. Dies wird uns den Aufbau eines profitablen Volumengeschäfts ermöglichen.

### Wachstumsstrategie

Auch weiterhin zielt unsere Strategie darauf ab, die Softwareerlöse (inklusive der Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse) sowie die Supporterlöse zu erhöhen. Unser Wachstumspotenzial werden wir durch folgende Faktoren realisieren:

- Organisches Wachstum: Wir verfolgen unsere Wachstumsstrategie im Wesentlichen durch die organische Entwicklung unseres Produktportfolios.
- Co-Innovation: Durch die Erweiterung unseres Partnernetzes unterstützen wir einerseits die Entwicklung von Lösungen auf Basis von SAP NetWeaver, um Innovationen zu beschleunigen, und nutzen andererseits zusätzliche Vertriebsressourcen, um unterschiedliche Markt- und Kundensegmente anzusprechen.
- Gezielte Übernahmen: Gezielte strategische Übernahmen werden unser breites branchenspezifisches und -übergreifendes Lösungsangebot um Technologien und Funktionen ergänzen, die die besonderen Anforderungen unserer Kunden erfüllen.

### WESENTLICHE MASSNAHMEN UND EREIGNISSE

#### Profitabilitätsziele für 2006 übertroffen, Umsatzziele verfehlt

Wir erzielten 2006 in einem unverändert anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld erneut ein deutliches Umsatzwachstum und steigerten zugleich unsere Profitabilität, gemessen anhand der bereinigten operativen Marge. Hierzu trugen alle Regionen bei, wobei insbesondere die so genannten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) überdurchschnittliche Wachstumsraten aufwiesen.

- Die zu Jahresbeginn veröffentlichten Zielwerte für den konzernweiten Software- und Wartungsumsatz (bisher unter dem Begriff Produktumsatz zusammengefasst) als auch für den Softwareumsatz erreichten wir zwar nicht ganz. Mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichneten wir jedoch ein solides Unternehmenswachstum, durch das wir unsere Position gegenüber unseren Wettbewerbern weiter stärken konnten. Der konzernweite Software- und Wartungsumsatz stieg im Gesamtjahr 2006 um 11 % gegenüber dem Vorjahr auf 6,6 Mrd. € (2005: 6,0 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg der Software- und Wartungsumsatz um 12%. Damit verfehlten wir unseren währungsbereinigten Zielkorridor, den wir zu Jahresbeginn mit 13% bis 15% angegeben hatten.

Unsere Prognose für den Anstieg der Summe aus Software- und Wartungsumsatz zwischen 13% und 15% im Berichtsjahr basierte auf einem angenommenen Wachstum unserer Softwareerlöse von 15% bis 17% gegenüber dem Vorjahr sowie auf einem erwarteten US-Dollar-Euro-Wechselkurs von 1,23 US\$ je 1 €. Der Softwarelizenzumsatz erhöhte sich lediglich um 10% gegenüber dem Vorjahr auf 3,1 Mrd. €. Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg der Softwarelizenzumsatz um 12%.

Positiv bemerkbar machte sich die steigende Nachfrage unserer Großkunden nach einer Fortsetzung ihrer strategischen Partnerschaft mit der SAP im Rahmen so genannter Global Enterprise Agreements. Vier dieser Verträge schlossen wir im Geschäftsjahr 2006 ab. In diesen Fällen kommt es aufgrund der Regeln der US-GAAP ab dem Abschluss des Vertrags zu einer ratiellen Realisierung des Umsatzes über mehrere Jahre.

Der Konzerngesamtumsatz erhöhte sich um 10% gegenüber dem Vorjahr auf 9,4 Mrd. € (2005: 8,5 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse wuchs der Gesamtumsatz um 11%. Hierdurch stieg auch der Gesamtumsatz der SAP AG und lag mit 4.124 Mio. € um 9% über dem Vorjahreswert von 3.781 Mio. €.

- Die bereinigte operative Marge erhöhte sich um 0,5 Prozentpunkte auf 28,8%. Somit erreichten wir das untere Ende der zu Beginn des Geschäftsjahres angenommenen Wachstumsspanne von 0,5 bis 1,0 Prozentpunkten.
- Das bereinigte Konzernergebnis erhöhte sich um 27% auf 2,0 Mrd. € (2005: 1,6 Mrd. €) oder auf 1,61 € je Aktie (2005: 1,25 € je Aktie). Das bereinigte Konzernergebnis und das bereinigte Ergebnis je Aktie wurden positiv beeinflusst um 85 Mio. € oder 0,07 € je Aktie aufgrund einer niedrigeren effektiven Steuerrate durch Einmaleffekte im zweiten und vierten Quartal, die aus verschiedenen Einigungen mit

den Finanzbehörden in verschiedenen Ländern zu unterschiedlichen Themen resultiert. Somit konnten wir unsere eigene Prognose für das bereinigte Ergebnis je Aktie, über der Spanne von 1,45 € bis 1,50 € je Aktie zu liegen, deutlich übertreffen.

- In allen drei Vertriebsregionen wuchsen unsere Softwareerlöse (zugeordnet nach dem Sitz des Kunden) währungsbereinigt im zweistelligen Prozentbereich. Dies ist das erste Mal seit dem Jahr 2000, dass wir solche ausgeglichenen regionalen Wachstumsraten erzielten. Während die Softwareerlöse in der Region Amerika währungsbereinigt um 15% wuchsen, verzeichneten wir in Asien-Pazifik-Japan und EMEA einen währungsbereinigten Anstieg von 12% beziehungsweise 10%. Gegenüber dem Vorjahr vermeldeten wir auch für Japan (17%) und für Deutschland (7%) ein deutliches währungsbereinigtes Wachstum der Softwareerlöse.
- Im Verlauf des Jahres haben wir entsprechend unseren Ankündigungen zahlreiche innovative und weiterentwickelte Produkte auf den Markt gebracht, einschließlich der SAP-CRM-On-Demand-Lösung, Duet Software for Microsoft Office and SAP (Duet), der zusammengesetzten Anwendung xApp Analytics (einer so genannten Composite Application) und der serviceorientierten SAP-ERP-Lösung. Insbesondere die Nachfrage nach SAP ERP ist hoch, zum Jahresende setzten mehr als 4.000 Kunden die Anwendung produktiv ein.
- Mit unserem Geschäftsmodell für das Volumengeschäft mit mittelständischen Unternehmen waren wir auch 2006 erfolgreich und konnten unsere führende Marktposition festigen. Die Zahl unserer Partner und Kunden im indirekten Vertriebskanal ist stark gestiegen: Unser Mittelstandsprodukt SAP All-in-One nutzen rund 9.500 Kunden, was einem Anstieg von 23% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zudem kletterte die Anzahl unserer Vertriebspartner für dieses Produkt gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 um 29% auf 940. Auch für SAP Business One, unser Produkt für kleine Unternehmen, erhöhten wir die Anzahl der Partner um 21% auf 1.300. Unsere Partner für Business One bedienten zum Jahresende 12.800 Kunden, was einer Erhöhung um 41% im Vorjahresvergleich entspricht.
- Im Berichtsjahr haben wir mit einem Anstieg von 2,8 Prozentpunkten erneut weitere Anteile unter den Anbietern von Core Enterprise Applications hinzugewonnen. Unser weltweiter Anteil auf der Basis des Softwareumsatzes unter diesen Anbietern erreichte 24% zum Ende des Jahres 2006. Damit sind wir nach wie vor mehr als doppelt so groß wie der nächstgrößte Mitbewerber. Den Gesamtsoftwarelizenzumsatz aller Anbieter von Core Enterprise Applications beziffern wir basierend auf Angaben von Branchenanalysten auf rund 16 Mrd. US\$.

### Lösungs- und Serviceportfolio konsequent erweitert

Bis zum Ende des vergangenen Jahrzehnts waren die Nutzer von IT in der Lage, ihre Unternehmensprozesse durch den Einsatz verschiedener Hardware- und Softwaresysteme zu steuern. Immer kürzere Innovationszyklen und sich verändernde Rahmenbedingungen zwingen die Unternehmen seit einigen Jahren, ihre Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse immer schneller und häufiger an neue Gegebenheiten anzupassen. Die bisherige IT ist nur noch eingeschränkt in der Lage, diese Veränderungen mit der Geschwindigkeit und Effizienz zu unterstützen, die das geschäftliche Umfeld verlangt. Wir haben daher bereits 2003 damit begonnen, unser Lösungsportfolio an die neuen Anforderungen anzupassen und einen Fahrplan für eine neue flexible Softwarearchitektur zu erarbeiten – die Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA).

Ein wesentlicher Vorteil von Enterprise SOA ist die Möglichkeit, komplexe Geschäftsprozesse unter Nutzung mehrfach verwendbarer Anwendungsbausteine, der Enterprise Services, abzubilden. Somit können Unternehmen ihre Geschäftsprozesse flexibel und marktgerecht verändern und zügig neue Anwendungen zusammenstellen. Plattform für die Realisierung der Enterprise SOA ist SAP NetWeaver.

Die im Geschäftsjahr 2006 ausgelieferte neue Version von SAP ERP erschließt erstmals das Potenzial der Enterprise SOA. Mit SAP ERP erhalten unsere Kunden sowohl eine zuverlässige ERP-Umgebung als auch die Möglichkeit, diesen Kern flexibel mithilfe von Enterprise Services um innovative Geschäftsprozesse zu erweitern. SAP stellt inzwischen über 1.000 vordefinierte Enterprise Services auf Basis von SAP NetWeaver zur Verfügung.

Neben der neuesten Version von SAP ERP haben wir im Jahr 2006 neue Lösungen für Mitarbeiter in Verwaltung und Vertrieb von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, so genannte Information Worker, auf den Markt gebracht. Hierzu zählen die gemeinsam mit Microsoft entwickelte Software Duet, Anwendungen zur Entscheidungsunterstützung (SAP xApp Analytics) sowie zur Erhöhung der Produktivität (SAP xApp Personal Productivity) und die On-Demand-Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement (SAP-CRM-On-Demand-Lösung). Die Zahl der aus mehreren Lösungen zusammengesetzten SAP xApps ist im Berichtsjahr erneut gewachsen. Mit ihrer Unterstützung sollen Unternehmen rascher auf veränderte Geschäftsbedingungen reagieren und Innovationen vorantreiben können. Ende des Jahres 2006 standen über 150 SAP xApps zur Verfügung.

Auch erweiterten wir das Lösungsangebot für mittelständische Unternehmen: Gemeinsam mit Partnern stellten wir unseren Kunden rund 600 verschiedene SAP-All-in-One-Lösungen zur Verfügung, die bereits rund 9.500 Kunden in über 50 Ländern einsetzen. Wir erweiterten die

Lösung SAP Business One um zusätzliche Funktionen in den Bereichen E-Commerce und Customer Relationship Management (CRM). SAP Business One ist ganz auf die Bedürfnisse kleiner Unternehmen in einem dynamischen Geschäftsumfeld ausgerichtet. Die Lösung deckt alle für eine erfolgreiche Geschäftsführung nötigen Aufgabenbereiche ab, wie zum Beispiel Buchhaltung, Berichtswesen, Vertrieb, Distribution, Einkauf und Lagerhaltung. SAP-All-in-One-Lösungen sind für die branchenspezifischen Anforderungen mittelständischer Betriebe maßgeschneidert. Sie basieren auf der SAP Business Suite, sind vorkonfiguriert, schnell zu implementieren sowie kostengünstig.

Wir haben mit Blick auf den Mittelstand auch die Leistungen für das Entwicklernetzwerk rund um SAP All-in-One sowie SAP Business One vergrößert und sie eng mit dem SAP-PartnerEdge-Programm, unserem mehrstufigen Partnerprogramm für das weltweite Vertriebs- und Entwicklungspartnernetzwerk, verknüpft. Zu den verbesserten Leistungen zählen unter anderem ein neues, stark an Erfolg und Profitabilität ausgerichtetes Partnerbewertungssystem sowie neue Werkzeuge, die die Integration, Zertifizierung und das Testen der Lösungen beschleunigen. Dadurch wird die Branchen- und Prozesskompetenz der Partner optimal mit den Funktionen von Lösungen für mittelständische Unternehmen kombiniert.

Angesichts der strukturellen Veränderungen bei einigen unserer Mitbewerber in den vergangenen Jahren und den damit verbundenen Unsicherheiten haben wir für deren Kunden unser Safe-Passage-Programm deutlich erweitert. Safe Passage ist ein umfassendes Angebot für Oracle-Kunden jeder Größe, die diese Unsicherheiten in Bezug auf die Produktlinien von Oracle sowie die von Oracle übernommenen Unternehmen J.D. Edwards, PeopleSoft, Retek und Siebel Systems vermeiden wollen. Das Programm umfasst den direkten Zugang zu den marktführenden ERP- und anderen Lösungen von SAP, den Schutz getätigter Investitionen in Lösungen dieser Anbieter, Finanzierungsoptionen durch SAP, sofortige Integrationsmöglichkeiten durch die Plattform SAP NetWeaver sowie Migrationsservices. Wartung und Softwaresupport für die verschiedenen Lösungen dieser Anbieter sind über die SAP-Tochter TomorrowNow sowie unser Partnernetzwerk für kleinere und mittlere Unternehmen verfügbar. Seit September 2006 haben wir das Safe-Passage-Programm in der Region EMEA auch auf Kunden des ehemals selbstständigen Softwareherstellers Baan ausgeweitet. Innerhalb von nur zwei Jahren entschieden sich rund 485 Kunden bis zum Ende des Geschäftsjahres 2006 im Rahmen des Safe-Passage-Programms für SAP-Lösungen. Hierzu zählen Alcatel del Chacao, Dubai Aluminium Company Limited, La Caixa, Oncology Therapeutics Network sowie Philadelphia Media Holdings, LLC.

Ende Januar 2006 haben wir mit SAP Premium Support ein neues Serviceangebot vorgestellt, das den Mehrwert von SAP-Lösungen signifikant steigern kann. SAP Premium Support bietet unseren Kunden einen weltweit schnelleren Zugriff auf SAP-Expertenwissen, individuelle Betreuung sowie zusätzliche Möglichkeiten, ihre Betriebskosten zu senken. Das neue Serviceangebot ist Ergebnis einer Befragung unserer Bestands- und Neukunden. Dabei wurde ein wachsendes Interesse an mehr Serviceleistungen deutlich. Zudem wünschen viele Kunden eine noch engere Zusammenarbeit mit SAP während des gesamten Lebenszyklus einer Softwarelösung im Unternehmen. Der Leistungsumfang von SAP Premium Support liegt zwischen SAP Standard Support und SAP MaxAttention, dem umfassenden Serviceangebot für weltweit agierende Großunternehmen.

Im Juli 2006 kündigten wir zudem Erweiterungen für den SAP Solution Manager, unsere durchgängige Lösung für ein unternehmensweites Applikationsmanagement, an. Die neuen Funktionen ermöglichen die verbesserte Steuerung, Überwachung und Transparenz aller Serviceprozesse rund um die SAP-Landschaft im Unternehmen. Die erweiterte Version des SAP Solution Manager unterstützt zudem das Applikationsmanagement bei der Einführung serviceorientierter Architekturen für Geschäftsanwendungen und berücksichtigt so zukünftige Unternehmensanforderungen. Mit dem SAP Solution Manager lassen sich die Kosten für Implementierung, Betrieb und Wartung von SAP-Anwendungen signifikant reduzieren.

#### **Partnernetzwerk weiter ausgebaut**

Im Jahr 2006 haben wir unter anderem folgende zukunftsweisende Partnerschaften geschlossen:

- Wir haben die Partnerschaft mit dem indischen IT-Dienstleister Tata Consultancy Services (TCS) im Frühjahr 2006 erweitert; gleichzeitig wird Tata erster asiatischer Global Services Partner der SAP. Durch die engere Zusammenarbeit mit TCS wollen wir Firmen jeder Größe bei der Implementierung serviceorientierter Softwarearchitekturen besser unterstützen.
- Im Mai 2006 haben wir die Unterzeichnung mehrerer Vereinbarungen mit der Neusoft Group bekannt gegeben, einer der führenden Firmen in China für IT-Services und IT-Schulungen. Danach wird Neusoft sein Schulungsangebot für SAP-Software künftig deutlich erweitern und uns dabei helfen, einen noch besseren Zugang zum stark wachsenden chinesischen Markt zu bekommen.

- Im September 2006 haben wir gemeinsam mit Cisco Systems, Inc. eine neue Vertriebskooperation für die USA und Kanada angekündigt. Diese umfasst Lösungen zur Unterstützung nachhaltiger Unternehmensführung (Governance), zur Abschätzung von Unternehmensrisiken (Risk Management) und zur Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance). Durch den Zugang zur „Service-Oriented Network Architecture“ (SONA) von Cisco sollen unsere Anwendungen für Governance, Risk and Compliance (GRC) noch effizienter werden.
- Mit Fujitsu werden wir künftig auch im Servicebereich zusammenarbeiten. Dies teilten beide Unternehmen im Oktober 2006 mit. Gemeinsames Ziel ist es, Unternehmen bei der Einführung flexibler, serviceorientierter IT-Infrastrukturen zu unterstützen. Fujitsu wird im Rahmen der Zusammenarbeit SAP Global Services Partner und ist damit das erste japanische Unternehmen, das diesen Status erhält. SAP und Fujitsu werden die SAP-Geschäftsanwendungen auf der Basis der zuverlässigen Technologieplattformen von Fujitsu und unterstützenden Beratungsleistungen gemeinsam anbieten.

#### **Übernahmen zur Stärkung des Portfolios**

Auch im Geschäftsjahr 2006 setzten wir wie angekündigt auf organisches Wachstum, ergänzt um ausgewählte kleinere Akquisitionen zur Erweiterung unseres Produktangebots. Wir akquirierten drei Unternehmen durch Aktienwerb. Von zwei weiteren Unternehmen erwarben wir die wesentlichen Wirtschaftsgüter.

- Anfang 2006 schlossen wir den Kauf des bis dahin in Privatbesitz befindlichen US-amerikanischen Unternehmens Khimetrics, Inc. ab. Die Customer-Demand-Management-Lösungen von Khimetrics unterstützen Handelsunternehmen dabei, eine optimale Preisgestaltung und Positionierung ihrer Produkte zu erzielen und damit die Nachfrage zu steuern, die Gewinnmarge zu verbessern sowie präzise Absatz- und Ertragsprognosen zu erstellen. Durch die Khimetrics-Übernahme haben wir unser Produktangebot für Handelsunternehmen um Analysefunktionen erweitert, die eine Überwachung der Nachfrage-, Preis- und Gewinnentwicklung ermöglichen.

Bereits 2005 hatten wir Triversity übernommen, einen Anbieter von Point-of-Sale-Lösungen und Software für Filialbestandsführung, Kundenbeziehungsmanagement und Kundenservice.

- Im Mai 2006 übernahmen wir Virsa Systems, Inc. Das Unternehmen, das sich ebenfalls in Privatbesitz befand, hatte zum Zeitpunkt der Akquisition rund 250 Mitarbeiter und 300 Kunden mit 2,5 Millionen Endnutzern

weltweit. Virsa ist führend bei so genannten Compliance-Lösungen, die in Echtzeit die Durchführung und Überwachung von Kontrollen in Bezug auf eine ordnungsgemäße Unternehmensführung ermöglichen und dabei sämtliche Unternehmens- und Altsysteme abdecken. Mit Virsa-Lösungen können Unternehmen die Anforderungen von nationalen und internationalen Vorschriften besser erfüllen, wie etwa aus dem Sarbanes-Oxley Act, Basel II oder den Auflagen der amerikanischen Verbraucherschutzbehörde FDA für Pharmaunternehmen. Durch die Übernahme von Virsa haben wir unser Produktangebot um Komplettlösungen für Governance, Risk and Compliance Management (GRC) erweitert und bieten unseren Kunden damit eine ganzheitliche Alternative zu den in diesem schnell wachsenden Marktsegment erhältlichen Insel-Lösungen.

- Im Juni des Jahres kauften wir aus Privatbesitz das Unternehmen Frictionless Commerce, Inc., einen Anbieter von Software für elektronisches Beschaffungswesen (E-Sourcing). Zu den Kunden des Softwareherstellers aus Cambridge, Massachusetts, zählen Großunternehmen und Mittelständler aus den verschiedenen Wirtschaftszweigen, darunter die Finanz- und Versicherungsbranche, die Beratungsbranche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, Biowissenschaften, die Telekommunikationsbranche und die Versorgungswirtschaft. Die Übernahme ermöglicht es uns, die E-Sourcing-Funktionen von Frictionless mit unseren eigenen bewährten Geschäftsanwendungen zu verbinden. Frictionless-Software unterstützt große und mittelständische Unternehmen bei der Ausgabenanalyse, Erstellung von Lieferantenprofilen und Bewertung von Lieferantenleistungen, Bezugsquellenfindung und Vertragsverwaltung.
- Ebenfalls im Juni übernahmen wir die Wirtschaftsgüter des in Minneapolis im US-Bundesstaat Minnesota beheimateten mehrjährigen Vertriebspartners, der auf SAP Business One spezialisiert war, Praxis Software Solutions, Inc. Der Hersteller war auf E-Commerce-Software für den Betrieb von Online-Shops und CRM-Anwendungen für kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. SAP wird die übernommenen Mitarbeiter in den Geschäftsbereich SAP Business One eingliedern. Das Unternehmen mit mehr als 100 Kunden gewann zwei Jahre in Folge die Auszeichnung „SAP Business One Partner of the Year“ und den SAP Pinnacle Award. Bei dem SAP Pinnacle Award handelt es sich um eine Auszeichnung für Partner der SAP, die ihren Kunden Produkte, Lösungen und Dienstleistungen von hoher Qualität bieten und damit die Partnerschaft und das gemeinsame Geschäft mit SAP besonders erfolgreich vorantreiben.

- Im Dezember erwarben wir die Wirtschaftsgüter des in Austin, Texas, beheimateten Unternehmens Factory Logic, Inc., eines Anbieters von Software für schlanke Fertigungsprozesse durch Produktionsglättung und bedarfsgesteuerte Produktion. Die Übernahme stärkt unsere Strategie, Unternehmenslösungen zur Integration des Fertigungsbetriebs anzubieten.

#### **Einrichtung eines Fonds zur Unterstützung innovativer Anwendungsentwicklung**

Im Mai 2006 gaben wir die Einrichtung eines globalen Fonds in Höhe von 125 Mio. US\$ bekannt, mit dem wir die Entwicklung der nächsten Anwendungsgeneration auf Basis der Plattform SAP NetWeaver durch unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) in unserem Partnernetz fördern wollen. Mehr als 1.000 dieser ISVs betreiben Entwicklungsprojekte auf der Grundlage unserer Technologieplattform; mehr als 1.500 Lösungen mit dem Prädikat Powered by SAP NetWeaver entstanden bereits auf diese Weise. Schwerpunkt des SAP NetWeaver Fund sind strategische Minderheitsbeteiligungen an ausgewählten Unternehmen, die innerhalb des SAP-Partnernetzes innovative Lösungen für die Enterprise SOA entwickeln.

Es zeigt sich bereits, dass der Markt unsere Partnerstrategie und die Positionierung von SAP NetWeaver als richtungweisende Innovationsplattform gut annimmt. Der schnelle Fortschritt unabhängiger Softwarehersteller bei der Entwicklung neuartiger Lösungen auf Basis dieser Plattform hat uns veranlasst, den Markt durch die Bereitstellung finanzieller Ressourcen weiter anzuregen. Wir erhalten dadurch die Gelegenheit, uns durch gezielte Investitionen als Hauptfinanzgeber junger, vielversprechender Unternehmen zu positionieren, die sich entscheiden, ihre Produkte auf die Plattform SAP NetWeaver aufzusetzen.

Die ersten Unternehmen, an denen wir mit Mitteln aus dem Fonds Minderheitsbeteiligungen erworben haben, sind:

- Qestra, Anbieter von Software für intelligentes Geräte-management
- ArisGlobal, Anbieter von Lösungen zur Gewährleistung der Arzneimittelsicherheit und zur Unterstützung von Zulassungsverfahren, klinischen Studien und der medizinischen Kommunikation bei Pharma- und Biotechnologieunternehmen, Medizingeräteherstellern und klinischen Forschungseinrichtungen
- Visiprise, Hersteller von Lösungen für integrierte Fertigungsprozesse.

Daneben werden wir auch in Zukunft über unseren Risikokapitalbereich SAP Ventures in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und Erfolg versprechenden Produkten investieren. Die Minderheitsbeteiligungen an diesen Unternehmen sollen sich einerseits angemessen für die SAP rentieren, gleichzeitig aber technische Neuerungen fördern, die die SAP, ihre Kunden und den IT-Markt insgesamt voranbringen.

#### **Finanzstärke ermöglicht erneut Kapitalmaßnahmen**

Die positive wirtschaftliche und finanzielle Lage der SAP erlaubte uns, auch im Geschäftsjahr 2006 Kapitalmaßnahmen im Sinne unserer Aktionäre durchzuführen:

- Im Dezember 2006 haben wir die von der Hauptversammlung am 9. Mai 2006 beschlossene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln erfolgreich umgesetzt. Aktionäre der SAP AG erhielten für jede bestehende Aktie zusätzlich drei neue Aktien („Gratisaktien“). Insgesamt haben wir rund 950 Millionen Gratisaktien ausgegeben. Die neuen Aktien sind vom Beginn des Geschäftsjahres 2006 an gewinnberechtigt. Zum 31. Dezember 2006 belief sich die Anzahl der ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien der SAP AG auf 1.267.537.248 Aktien.

Durch diese Maßnahme veränderte sich das Eigenkapital der SAP AG strukturell. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf Textziffer 22 des Anhangs.

Mit der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln hat sich der Preis der SAP-Aktie rechnerisch verringert, wodurch sie insbesondere für einen noch größeren Kreis von Privatanlegern attraktiv geworden ist.

- Im Jahresverlauf 2006 kauften wir etwa 28,05 Millionen Aktien (ca. 7,01 Millionen vor Kapitalerhöhung) zu einem durchschnittlichen Kurs von rund 41 € je Aktie (ca. 164 € je Aktie vor Kapitalerhöhung) zurück und hatten zum 31. Dezember 2006 über 49,25 Millionen eigene Aktien (12,31 Millionen vor Kapitalerhöhung) im Bestand.

#### **Vergrößerung der regionalen Präsenz**

Im Verlauf des Jahres 2006 verbesserten wir die Organisationsstruktur der SAP weiter, vor allem die Vertriebs- sowie die Forschungs- und Entwicklungsorganisation.

Um die Nachfrage unserer Kunden auf lokalen Märkten besser bedienen zu können, haben wir eine neue Tochtergesellschaft in Serbien gegründet und Vertriebsrepräsentanzen in Pakistan und Vietnam eröffnet. Die Vertriebsregionen Nordamerika und Lateinamerika haben wir zu Jahresbeginn zur Gesamtregion SAP Americas zusammengeführt. Hierdurch können wir die Ressourcen beider Regionen besser nutzen und Synergien schaffen, was dieser Region bei der Fortsetzung ihres starken Wachstums helfen soll.

Im März 2006 haben wir unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Schanghai deutlich intensiviert und sind deshalb mit unserem SAP Labs China in größere Räumlichkeiten umgezogen. Die Zahl der heute über 400 Entwickler in Schanghai soll in den kommenden zwei Jahren weiter deutlich erhöht werden. Die Entwicklungsleistungen des SAP Labs China konzentrieren sich auf Softwareprodukte für den Mittelstand. Der Standort Schanghai ist Teil des weltweiten SAP-Entwicklungsnetzwerks, das aus den Standorten Bulgarien, China, Deutschland, Frankreich, Indien, Israel, Japan, Kanada, Ungarn sowie den USA besteht.

Um die eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zu unterstützen, kooperieren wir mit zahlreichen Universitäten und Forschungsinstituten. In diesem Rahmen haben wir mit der Technischen Universität Darmstadt im Frühjahr 2006 auf dem Universitätsgelände ein neues Forschungszentrum eröffnet, das „Engineering Center Darmstadt“. Damit haben wir nach Dresden und Karlsruhe ein weiteres campusnahes Forschungszentrum in Deutschland in Betrieb genommen. Ziel des Zentrums ist es, unsere technologische Vorreiterrolle durch anwendungsorientierte Forschung zu sichern und zu verstärken.

Mit der Einweihung unseres neuen Global Service Center in São Leopoldo im Mai haben wir unsere Präsenz in Brasilien verstärkt. Dieser neue Standort gehört zu einem weltweiten Netzwerk von Global Service Centers, von denen sich die größten in China, Deutschland, Indien, Japan und Ungarn befinden. Das Global Service Center in São Leopoldo wird als erster SAP-Standort dieser Art in Lateinamerika einen entscheidenden Beitrag zur Entwicklung von SAP-Produkten leisten und sich auf die Anforderungen der Kunden aus dieser Region spezialisieren.

Ebenfalls im Mai gaben wir die Gründung eines neuen Geschäftsbereichs für Governance, Risk and Compliance Management (GRC) bekannt. Ziel ist es, auf Basis des bestehenden Softwareportfolios für Compliance sowie der Produkte aus der Virsa-Übernahme durchgängige Lösungen für die Einhaltung gesetzlicher Richtlinien und das Risikomanagement zu schaffen. Im Gegensatz zu gängigen Produkten, die nur Teilaspekte abdecken, verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, um gesetzlich geforderte Kontrollen und Instrumente für nachhaltige Unternehmensführung fest in den IT-Strategien der Unternehmen zu verankern. Die Lösungen unterstützen die Einhaltung von börsenrechtlichen Auflagen wie dem Sarbanes-Oxley Act, branchenspezifischen Anforderungen wie Emissionsrichtlinien für die Energiewirtschaft oder Basel II für den Bankensektor, aber auch von branchenübergreifenden Auflagen, etwa die Einhaltung internationaler Handelsbestimmungen mit SAP Global Trade Services.

Indien soll unsere strategische Basis für die Region Asien-Pazifik-Japan werden. Im Zuge dieser Initiative weihen wir im August eine neue Niederlassung in Gurgaon ein. Darüber hinaus haben wir in Indien neue Centers of Excellence eröffnet, die die speziellen Anforderungen unserer Kunden in Indien bedienen. Wir planen, den Standort Indien in den nächsten fünf Jahren durch bedeutende Investitionen zu erweitern.

Im November 2006 haben wir einen globalen Geschäftsbereich für SAP-Mittelstandssoftware mit einem President for Global Small and Midsize Enterprise an der Spitze geschaffen. Der Bereich bündelt weltweit den Vertrieb, das Marketing und das operative Geschäft. Die neue Funktion beinhaltet vor allem auch die Kooperation mit den globalen und regionalen Marketing- und Vertriebs-teams unserer Mittelstandsorganisation, um die spezifischen Anforderungen dieses Kundensegments optimal zu bedienen.

Um das Angebot an Branchenlösungen für mittelständische Kunden schneller auszubauen, richteten wir an den Standorten Barcelona, London, Newtown Square, Prag, Singapur und Walldorf regionale Solution Centers ein. Damit wollen wir unsere Expertise und die unserer Partner in strategisch positionierten Einheiten bündeln. Die Solution Centers arbeiten an der Entwicklung und Auswahl von Branchenlösungen.

#### **Wichtige Kundenverträge; Kundenzahl steigt auf 38.000**

Zusammen mit unseren Tochterunternehmen haben wir im Geschäftsjahr 2006 über 6.000 Neukunden gewonnen und damit unsere Kundenzahl auf über 38.000 erhöht. Der Jahresverlauf 2006 war dabei unter anderem gekennzeichnet von einem schnellen und erfolgreichen Wechsel der Kunden von SAP R/3 zu SAP ERP, der betriebswirtschaftlichen SAP-Standardsoftware für die Unternehmenssteuerung. Der steigende Verbreitungsgrad von SAP ERP unterstreicht unsere Führungsrolle im Bereich der ERP-Anwendungen. Auch der Mittelstand entwickelte sich immer stärker zu einem Wachstumstreiber für SAP. Mehr als 22.000 unserer Kunden ordnen wir diesem Segment zu.

2006 schlossen wir mit einer Reihe namhafter großer und mittelständischer Kunden Verträge ab, unter anderem mit folgenden Kunden:

- Die französische Regierung modernisiert seit dem vergangenen Jahr ihre Verwaltungssysteme mit Anwendungen aus dem Branchenportfolio SAP for Public Sector und der Plattform SAP NetWeaver. Bis zum Jahr 2009 sollen sämtliche Ministerien und insgesamt 25.000 Nutzer damit ausgestattet sein.

- Der US-Bundesstaat North Carolina wird seine Personalverwaltung und die Gehaltsabrechnungen mit SAP ERP modernisieren und will damit die entsprechenden Abläufe erheblich effizienter gestalten.
- Die Pennsylvania Turnpike Commission (PTC), Betreiber eines über 850 Kilometer langen, mautpflichtigen Fernstraßennetzes im US-Bundesstaat Pennsylvania, entschied sich für Duet, das den Leistungsumfang von Microsoft Office und SAP miteinander verbindet. Die von uns und Microsoft gemeinsam entwickelte Anwendung Duet erhöht die Effizienz der Geschäftsabläufe und vereint den hohen Anwendernutzen beider Technologien.
- Die niederländische ABN AMRO, eine der international führenden Banken, intensiviert ihre Zusammenarbeit mit SAP: ABN AMRO wird branchenspezifische SAP-Software für ihr weltweites Liquiditätsmanagement einsetzen, um die Verwaltung ihrer Kunden- und Kontoinformationen zu optimieren. Mit der Branchenlösung SAP for Banking wird ABN AMRO zudem künftig die Kontenverwaltung und das Informationsmanagement der Finanzdaten abwickeln.
- Die Belarusbank, größte Bank in Weißrussland, konsolidiert ihre Geschäftsabläufe mit der Branchenlösung SAP for Banking und unterstützt so ihre Wachstumsstrategie.
- Wumart, eine der größten privaten Handelsketten Chinas, entscheidet sich für SAP ERP und das Lösungsportfolio SAP for Retail, um den Wachstumskurs des Unternehmens zu unterstützen. Mit dem Einsatz von SAP ist Wumart die erste Handelskette in China, die sich für die IT-Systeme eines internationalen Softwareanbieters entschieden hat. Als großes Handelsunternehmen erweitert Wumart das SAP-Kundenportfolio in China, das außerdem führende Unternehmen aus den Branchen Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen und Petrochemie umfasst.
- Die US-amerikanische Textilkette Chico's FAS mit 907 Läden in 47 US-Bundesstaaten unterstützt mit der Branchenanwendung SAP for Retail ihre Expansionsstrategie. Das SAP-Lösungsportfolio mit integrierten Anwendungen für Vertriebs- und Warenmanagement, Finanzwesen, Beschaffung, Lieferketten- und Produktlebenszyklus-Management bietet dem Handelsunternehmen einen umfassenden Überblick über alle relevanten Geschäftskennzahlen in Echtzeit.



- Der italienische Automobilhersteller Fiat Auto führt auf Basis der im Unternehmen eingesetzten Anwendung SAP ERP die Branchenlösung SAP for Automotive ein, um die strategische Neuausrichtung seines operativen Geschäfts zu unterstützen. Damit werden vorhandene Altsysteme über die SAP NetWeaver-Plattform integriert und überflüssige Dateneingaben im Informationsaustausch mit rund 20.000 Lieferanten beseitigt. Fiat kann so durchgängige und weltweit standardisierte Geschäftsprozesse umsetzen.
- Rajiv Plastics, Indien, hat sich für SAP Business One entschieden, um seine bisherigen, inzwischen veralteten, isolierten Lösungen an den Vertriebsstandorten Bombay und Silvasa zu ersetzen. Diese Anwendungen hatten den gesamten Informationsfluss verlangsamt und damit schnelle und effiziente Entscheidungsfindungen signifikant behindert. HP, einer der SAP-Partner in Indien, lieferte und implementierte die Lösung.
- Die Einzelhandelsgruppe Beall's mit Sitz im US-Bundesstaat Florida – mit über 600 Filialen eines der größten Handelsunternehmen in den USA – wird mit der Branchenlösung SAP for Retail ihre Wachstumsstrategie unterstützen. Das SAP-Softwareportfolio soll durchgängige Geschäftsprozesse auf einer einheitlichen, erweiterbaren IT-Plattform ermöglichen und sämtliche Filialen und Outlet-Stores mit der Zentrale verbinden.
- Mit Kenneth Cole Productions, einem führenden Anbieter von Bekleidung, Schuhen und Modeaccessoires, entschied sich im Januar 2006 ein weltweit agierender Mittelständler für die Branchenlösung SAP for Retail. Die SAP-Software ermöglicht den Überblick über die weit verzweigten Produktions- und Verkaufsaktivitäten, unterstützt Vertriebskanäle einschließlich des Internets, optimiert das Lagermanagement und verbessert den Kundenservice.
- Die Universitätsklinik Jena, mit 1.375 Betten und jährlich rund 45.000 stationären Patienten das größte Krankenhaus Thüringens, setzt künftig eine Radio-Frequency-Identification-Lösung (RFID-Lösung) von SAP und Intel Solution Services ein, um die Versorgung ihrer Patienten mit Arzneimitteln zu optimieren. Patienten werden fortan mit Medikamenten versorgt, deren Transport mittels RFID von der Klinikapotheke bis zur Verabreichung an den Patienten verfolgt und dokumentiert wird.
- Seit Sommer vergangenen Jahres strukturiert der weltweit drittgrößte PC-Hersteller Lenovo mit Sitz in den USA seine zentralen Geschäftsprozesse mithilfe der Branchenlösung SAP for High Tech um. Im Mittelpunkt stehen dabei die Integration der weltweiten Lieferkette, das Kundenbeziehungsmanagement und die Optimierung bestehender Enterprise-Resource-Planning-Prozesse auf Basis von SAP NetWeaver.
- Ein weiterer wichtiger Meilenstein war die Unterzeichnung eines Global Enterprise Agreement mit Unilever. Unilever ist das erste Unternehmen aus der Konsumgüterbranche, das eine solche Vereinbarung mit SAP abgeschlossen hat. Durch diesen Vertrag wird SAP-Software zur strategischen Plattform im Zentrum der Zielarchitektur von Unilever. Wir übernehmen so eine zentrale Rolle als IT-Partner bei der Weiterentwicklung des Unilever-Geschäftsmodells.
- Wir haben den seit 2005 bestehenden weltweiten Rahmenvertrag mit Vodafone erweitert. Der führende Anbieter von Mobilkommunikation wird künftig betriebswirtschaftliche Anwendungen und Services auf Basis der Unternehmenssoftware SAP ERP und der SAP NetWeaver-Plattform in seinen weltweit agierenden Betriebsgesellschaften einsetzen. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft werden die SAP-Lösungen Vodafone und seine Betriebsgesellschaften dabei unterstützen, die strategischen Ziele Kostenreduktion und verbesserte Unternehmensleistung zu erreichen.

#### **Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen gut angenommen**

Die Einführung von Anwendungssoftware in Unternehmen ist oftmals mit erheblichen Investitionen verbunden. Um Unternehmen solche Investitionen zu erleichtern, haben wir im Oktober 2005 mit unserem strategischen Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS) ein Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen unter dem Namen SAP Financing initiiert.

Bereits im ersten Jahr hat sich gezeigt, dass wir hiermit eine Dienstleistung eingeführt haben, die der Markt in bereits über 44 Ländern angenommen hat. Sowohl SAP als auch unsere Partner bieten Kunden diesen Service an. Über 60% der Finanzierungen wurden dabei mit mittelständischen Unternehmen – der Hauptzielgruppe von SAP Financing – abgeschlossen.

## ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

### UMSATZENTWICKLUNG

#### Umsatz steigt um 9 %

Im Berichtsjahr steigerten wir die Gesamtumsätze um 9 % auf 4.124 Mio. € (2005: 3.781 Mio. €; 2004: 3.317 Mio. €). Wie in den Vorjahren ergeben sich die ausgewiesenen Umsatzerlöse in erster Linie aus Lizenzzahlungen unserer Tochterunternehmen. Der Umsatzanstieg resultiert daher vorrangig aus dem Anstieg der Software- und Wartungserlöse des SAP-Konzerns.

Auf die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Erlöse entfielen wie im Vorjahr 12 % des Gesamtumsatzes. Sie stiegen zusammengenommen um 4 % auf 481 Mio. € (2005: 462 Mio. €; 2004: 434 Mio. €).

### ERGEBNISENTWICKLUNG

#### Betriebsergebnis leicht gesunken

Unser Betriebsaufwand stieg um 12 % auf 3.558 Mio. € (2005: 3.162 Mio. €; 2004: 2.921 Mio. €). Dabei erhöhte sich der Materialaufwand um 16 % auf 1.406 Mio. € (2005: 1.211 Mio. €; 2004: 1.071 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen von SAP-Tochterunternehmen umfassen.

Der Personalaufwand beinhaltet vornehmlich die Personalkosten für die bei der SAP AG beschäftigten Entwicklungs-, Wartungs- und Verwaltungsmitarbeiter. Er stieg um 10 % auf 933 Mio. € (2005: 847 Mio. €; 2004: 749 Mio. €). Hier wirkten sich neben der gestiegenen Zahl an Mitarbeitern auch höhere Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme aus.

Wesentlicher Bestandteil dieser beiden Positionen sind konzernweite Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Der im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionale Anstieg ergibt sich vorrangig durch die im Vergleich zum Vorjahr um 20 % gesteigerten konzernweiten F&E-Aufwendungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 22 % auf 1.098 Mio. € (2005: 897 Mio. €; 2004: 766 Mio. €). Der deutliche Anstieg ist zum einen auf das gestiegene Geschäftsvolumen und den damit erhöhten Einsatz von Dritt- und Datenbanklizenzen, zum anderen auf gesteigerte Lizenzzahlungen an Tochterunternehmen zurückzuführen, die im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworben wurden.

Die Abschreibungen sanken um 42 % auf 120 Mio. € (2005: 207 Mio. €; 2004: 335 Mio. €). Hauptursache hierfür ist der Wegfall der Abschreibungen auf die immateriellen

Vermögensgegenstände, die Mitte 2002 im Zuge der Reintegration von SAP Portals und SAP Markets auf die SAP AG übergegangen waren und im Vorjahr vollständig abgeschrieben wurden.

Aufgrund des im Verhältnis zu den Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen stärkeren Anstiegs des Betriebsaufwands lag unser Betriebsergebnis mit 887 Mio. € um 1 % unter dem des Vorjahres (2005: 899 Mio. €; 2004: 703 Mio. €).

#### Jahresüberschuss steigt um 11 %

Im Wesentlichen durch den Anstieg des Ergebnisses aus Gewinnabführungsverträgen sowie gesteigerte Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens stieg das Finanzergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 10 % auf 707 Mio. € (2005: 641 Mio. €; 2004: 490 Mio. €). Als Folge der Steigerung des Finanzergebnisses erhöhte sich das Vorsteuerergebnis um 4 % auf 1.594 Mio. € (2005: 1.540 Mio. €; 2004: 1.193 Mio. €), der Jahresüberschuss nach Steuern lag mit 1.184 Mio. € um 11 % über dem Vorjahreswert von 1.072 Mio. € (2004: 758 Mio. €).

### DIVIDENDE

#### Dividende steigt erneut

Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 und den erzielten Ergebnissteigerungen beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine im Vergleich zum Vorjahr um 27 % erhöhte Dividende von 0,46 € (2005: 0,3625 €; 2004: 0,275 €) zu zahlen. Damit sollen 30 % des erzielten Konzernergebnisses an die Aktionäre ausgeschüttet werden, womit die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, in Höhe von 30 % gegenüber dem Vorjahreswert konstant geblieben ist (2004: 26 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2006 560 Mio. €. Die tatsächliche Gesamtausschüttung wird jedoch voraussichtlich von diesem Betrag abweichen, da sich der Bestand an eigenen Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung wahrscheinlich noch ändert. Außerdem kann sich durch die Bedienung der aktienbasierten Vergütungsprogramme auch das Grundkapital noch ändern. Die Ausschüttung tritt neben die Aktienrückkäufe, mittels derer wir im Geschäftsjahr 2006 weitere 447 Mio. € an unsere Aktionäre zurückführten.

## ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE

### CASHFLOW-ENTWICKLUNG UND LIQUIDITÄTSLAGE

#### Liquide Mittel sinken – Liquiditätsreserve steigt

Der Bestand an liquiden Mitteln sank im Geschäftsjahr 2006 um 49% auf 875 Mio. € (2005: 1.704 Mio. €; 2004: 1.372 Mio. €). Hauptursache hierfür sind die um 153% gestiegenen Auszahlungen für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von 1.149 Mio. € (2005: 454 Mio. €; 2004: 175 Mio. €). Fasst man die liquiden Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens zusammen, ergibt sich ein Anstieg unserer Liquiditätsreserven in Höhe von 313 Mio. € auf 2.873 Mio. € (2005: 2.560 Mio. €; 2004: 1.951 Mio. €).

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 1.415 Mio. € und lag damit um 12% über dem des Vorjahres (2005: 1.259 Mio. €; 2004: 1.535 Mio. €). Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf 147 Mio. € (2005: 144 Mio. €; 2004: 736 Mio. €). Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit resultiert wie in den Vorjahren überwiegend aus der Dividendenzahlung sowie dem Rückkauf eigener Aktien und lag insgesamt bei 1.224 Mio. € (2005: 827 Mio. €; 2004: 312 Mio. €).

SAP verfügt derzeit über kein Kreditrating durch Rating-Agenturen. Aufgrund der geringen Fremdkapitalquote sowohl der SAP AG als auch des Konzerns bliebe eine durch ein Rating erzielbare Änderung der Kreditkonditionen voraussichtlich ohne wesentliche Auswirkungen auf die Finanzlage der SAP AG und des SAP-Konzerns. Die Verbindlichkeiten der SAP AG bestehen zu 87% aus Verbindlichkeiten gegenüber anderen Unternehmen des SAP-Konzerns.

### FINANZMANAGEMENT

#### Globales Finanzmanagement wird zentral gesteuert

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement.

Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen. Hierzu nehmen die SAP-Gesellschaften an einem zentralen Cash-Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit zusammengefasst, überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Mit einem hohen Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren als strategischer Liquiditätsreserve verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über die bereits angesprochene syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € sowie weitere bilaterale Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen.

Ein liquiditäts- und risikoorientiertes Zinsmanagement in Verbindung mit einer konservativen Anlagestrategie steht im Vordergrund des globalen Finanzmanagements.

Die Liquiditätsreserve steht uns überwiegend kurzfristig zur Verfügung. Geld- und kapitalmarktbedingte Schwankungen der Zinssätze beeinflussen unser Zinsergebnis.

Auch das Währungsmanagement erfolgt zentral, wobei wir das Währungsexposure (offene, das heißt nicht kursgesicherte Positionen) auf der Basis von Bilanzpositionen und erwarteten Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen täglich ermitteln und bei Bedarf durch geeignete derivative Finanzinstrumente absichern. Wir setzen derivative Finanzinstrumente nicht zu spekulativen Zwecken ein.

#### Risikominimierung durch Finanzinstrumente

Unsere Vertriebsgesellschaften entrichten monatlich eine Lizenzgebühr, die sich an den erwirtschafteten Software- und Wartungsumsätzen bemisst. Um Währungsschwankungen dieser meist in lokaler Währung erfolgenden Zahlungen zu kompensieren, schließen wir Devisentermingeschäfte ab, die in der Regel eine Laufzeit von bis zu zwölf Monaten haben. Alle von uns abgeschlossenen Währungssicherungsgeschäfte beziehen sich ausnahmslos auf entsprechende Grundgeschäfte.

Das Vergütungssystem der SAP sieht neben dem Festgehalt auch variable, am Aktienkurs orientierte Vergütungsbestandteile vor. In diesem Zusammenhang bieten wir das Stock-Appreciation-Rights-(STAR)-Programm an, das den über einen definierten Zeitraum erzielten Gegenwert von Kurssteigerungen an unsere Mitarbeiter weitergibt. Um das entsprechende Kursrisiko abzusichern, bedienen wir uns derivativer Finanzinstrumente, die von unabhängigen Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden. Dabei unterliegen sämtliche Vertragsabschlüsse mit Kreditinstituten intern festgelegten Anforderungen an die Bonität der jeweiligen Kreditinstitute. Detaillierte Informationen zum Einsatz von Sicherungsinstrumenten befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss.

Den Einsatz von (derivativen) Finanzinstrumenten sowie weitere Regelungen und Prozesse im Bereich des Finanzrisikomanagements haben wir in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften der SAP-Gruppe gültigen Treasury-Richtlinie zusammengefasst.

#### Geringer Verschuldungsgrad

Unser Verschuldungsgrad, also der Quotient aus Fremdkapital und Bilanzsumme, betrug 2006 35% (2005: 34%; 2004: 36%), wobei die Verbindlichkeiten weitestgehend gegenüber unseren Tochterunternehmen bestehen. Unsere überwiegend eigenkapitalbasierte Finanzierung schlägt sich unter anderem darin nieder, dass zum Ende des Berichtsjahres wie in den Vorjahren nur in minimaler Höhe Bankverbindlichkeiten bestanden.

## ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE

### VERMÖGENSWACHSTUM UND BILANZSTRUKTUR

Unser bilanzielles Gesamtvermögen betrug zum Ende des Berichtsjahres 8.055 Mio. € (2005: 6.790 Mio. €; 2004: 5.770 Mio. €). Die Steigerung um 19% ist hauptsächlich auf im Zusammenhang mit Akquisitionen stehende Zugänge zum Anlagevermögen als auch auf einen höheren Bestand an eigenen Aktien zurückzuführen. Unser Eigenkapital stieg um 18% auf 5.252 Mio. € (2005: 4.464 Mio. €; 2004: 3.692 Mio. €), die Eigenkapitalquote betrug 65% (2005: 66%; 2004: 64%).

### NICHT BILANZIERTE VERMÖGENSWERTE

#### Marktwert des SAP-Eigenkapitals deutlich über dem Buchwert

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. Das Ausmaß verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG, die zum Bilanzstichtag 2006 51,0 Mrd. € (2005: 48,5 Mrd. €) betrug, und ihrem bilanziellen Eigenkapital in Höhe von 5,3 Mrd. € (2005: 4,5 Mrd. €). Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanziert werden dürfen. Hierzu gehören beispielsweise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundenstamm und Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, das SAP-Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von SAP entwickelten Marken, allen voran die Marke SAP, sowie die Unternehmensorganisation.

Wir intensivierten im Berichtsjahr unternehmensweit unsere Marketingaktivitäten, um aktuelle und potenzielle Kunden sowie die Öffentlichkeit noch besser von den besonderen Vorzügen unseres Lösungsangebots zu überzeugen und gleichzeitig den Wert der Marke SAP zu steigern. Der Erfolg dieser Maßnahmen äußerte sich unter anderem in einem erhöhten Bekanntheitsgrad. Der Wert der Marke SAP rangiert nach einer Untersuchung von Interbrand und der Zeitschrift BusinessWeek in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (Top 100 Global Brands Scoreboard) 2006 auf Rang 34 (2005: 36). Unter den Softwareunternehmen verzeichneten wir die höchste Steigerung des Markenwertes. Interbrand bewertete die Marke SAP mit 10 Mrd. US\$ (2005: 9 Mrd. US\$). Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang drei.

Die erstmalige Aufnahme in die Rangliste „America's Most Admired Companies“ des US-amerikanischen Magazins Fortune bestätigt diese positive Bewertung. Auf Anhieb erreichten wir Platz drei in der Kategorie „Computer Software“. Dies unterstreicht unser weltweites Ansehen als „Best-Run Business“.

Auch unser Innovationskapital bewertete BusinessWeek im Berichtsjahr positiv. Erstmals erreichten wir 2006 Platz 90 unter den 100 innovativsten Unternehmen und kamen damit auf Platz sieben in der Gruppe der Technologie-/IT-Unternehmen.

#### Wertsteigerung bei weiteren immateriellen Vermögenswerten

Auch das Kundenkapital entwickelte sich positiv: Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir zahlreiche Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und vertieften bestehende Kundenverbindungen. Gemeinsam mit externen Dienstleistern messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden. Die Ergebnisse dieser Umfragen zeigen für das Berichtsjahr eine weitere Verbesserung sowohl der Kundenzufriedenheit als auch der Kundenloyalität.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den folgenden Ausführungen zu den Mitarbeitern und zu Forschung und Entwicklung. Mit dem bereits erläuterten weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften steigerten wir den Wert unseres Partnernetzwerks.

Wie zu Beginn dieses Konzernlageberichts dargestellt, verbesserten wir im Berichtsjahr auch unsere Unternehmensorganisation und setzten damit den im Geschäftsjahr 2005 eingeschlagenen Weg zu einer „Best-Run Company“ weiter fort. Durch intensive Kommunikation im Unternehmen verankerten wir unsere Strategie bei allen Mitarbeitern auf allen Ebenen und setzten uns weiter intensiv mit unserer Unternehmenskultur und unseren Werten auseinander.

## WIRTSCHAFTLICHE LAGE ZUM JAHRESENDE

### SAP weiterhin in gesunder Verfassung

Nicht zuletzt aufgrund der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 präsentiert sich die SAP AG zum Ende des Berichtsjahres weiterhin in einer wirtschaftlich gesunden Verfassung. Hierzu tragen insbesondere das weitreichende und innovative Lösungsportfolio, hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die starke Marktstellung, effiziente Unternehmensprozesse und die robuste Profitabilitäts- und Liquiditätssituation bei.

## MITARBEITER

### MITARBEITERZUWACHS

#### Geschäftserfolg lässt Mitarbeiterzahl weiter steigen

SAP stellte im Jahresverlauf 2006 – parallel zur geschäftlichen Entwicklung – zahlreiche hoch qualifizierte Mitarbeiter ein, um den bisherigen Unternehmenserfolg zu sichern und die Grundlage für weiteres Wachstum zu legen. Unser Ausblick für das Jahr 2006 basierte auf rund 3.500 neuen Stellen im gesamten SAP-Konzern, von denen im Jahresverlauf tatsächlich 3.482 besetzt wurden. Ende des Jahres 2006 beschäftigten wir und unsere Tochtergesellschaften auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 39.355 Mitarbeiter weltweit (2005: 35.873; 2004: 32.205). Die Zahl der Mitarbeiter der SAP AG wuchs umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte im Jahr 2006 um 5% auf 9.080 (2005: 8.645; 2004: 8.175).

Um die Darstellung unserer Mitarbeiterzahlen besser an der Darstellung der Kostenbereiche in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung auszurichten sowie die Transparenz in der Berichterstattung zu erhöhen, haben wir uns entschlossen, die Berichterstattung der Mitarbeiterzahlen intern und extern zu ändern. Dieser Schritt beeinflusst nicht die Gesamtzahl der Mitarbeiter, sondern nur die Zahl der Mitarbeiter innerhalb der einzelnen Bereiche. Bis zum 31. Dezember 2005 gruppierete die SAP ihre Mitarbeiter für die interne und externe Berichterstattung nach Geschäftsbereichen (so genannten Business Areas) und Funktionen. Die neue Darstellung gilt seit dem 1. Januar 2006. Die Mitarbeiterzahlen der Vorjahre sind an die veränderte Darstellung angepasst.

#### Mitarbeiter nach Geschäftsbereichen

(Umgerechnet in Vollzeitkräfte)	2006	Anteil 2006	2005	2004
Forschung & Entwicklung	5.996	66 %	5.810	5.748
Service & Support	1.675	18 %	1.470	1.195
Vertrieb & Marketing	414	5 %	394	355
Allg. & Verwaltung	995	11 %	971	877
<b>Summe</b>	<b>9.080</b>	<b>100 %</b>	<b>8.645</b>	<b>8.175</b>

Darüber hinaus boten wir mehrere geschlechterspezifische Workshops an, in denen Männer und Frauen die gegenseitigen Unterschiede besser verstehen und schätzen lernten. Fast 90% der männlichen und weiblichen Teilnehmer äußerten sich sehr zufrieden.

#### Globales Employee Sounding Board und Betriebsrat in Deutschland gegründet

Im April 2006 haben wir ein globales Employee Sounding Board gegründet. Dort sind Arbeitnehmer ohne Führungsverantwortung als Vertreter aller Regionen benannt, die dem Vorstand der SAP AG unmittelbares Feedback zu globalen Fragestellungen geben. Sie besprechen Anregungen und Sachverhalte, die für das Gesamtunternehmen von Bedeutung sind. Im Regelfall sind die Vertreter in diesem Gremium Mitglied lokaler Repräsentationsorgane der Arbeitnehmer.

Seit Juli 2006 gibt es in der SAP AG erstmals einen standortübergreifenden Betriebsrat für alle deutschen Standorte. Der Betriebsrat besteht aus 37 Mitgliedern. Obwohl sich dieser Betriebsrat erstmals formiert hat, ist die Wahl eines Betriebsrats für ein deutsches Unternehmen im Allgemeinen üblich. Im Vergleich zu der bisherigen Lage könnten sich künftig durch die neuen Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats Entscheidungsprozesse in Personalfragen verschieben und daraus unter Umständen höhere Kosten für Umstrukturierungsmaßnahmen resultieren. Jedoch erwarten wir weder wesentliche Auswirkungen auf unseren Handlungsspielraum noch auf das Geschäftsergebnis.

#### Shared Services erweitert

Die bereits seit einigen Jahren eingerichteten Shared Service Centers (SSC) in den Regionen Asien-Pazifik-Japan und Amerika und seit 2004 auch in der Region EMEA sorgen weltweit für eine effiziente Abwicklung interner Finanz-, Verwaltungs-, Personal- und Vertriebsprozesse. 21 europäische Konzerntöchter aus 19 Ländern verlagerten 2005 und 2006 transaktionale Aufgaben aus diesen Unternehmensbereichen in das SSC in Prag.

Unser Shared-Service-Konzept bestätigen nicht nur die vielen Kunden- und Interessentenbesuche, sondern auch unabhängige Organisationen. So erhielt das SSC der Region Asien-Pazifik-Japan in Singapur auch 2006 eine Auszeichnung von der Organisation „International Quality and Productivity Center“ (IQPC) für herausragende Effizienz und Aufbauleistungen.

## SAP ALS ARBEITGEBER

### SAP erneut als bester Arbeitgeber Deutschlands ausgezeichnet

Für uns ist die weltweit erneut hohe Anzahl von Bewerbungen auf Arbeitsplätze bei SAP im Jahr 2006 ein deutliches Zeichen, dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Diese Einschätzung bestätigen auch externe Auszeichnungen. So errangen wir Anfang Februar 2006 in der Kategorie der Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern zum zweiten Mal in Folge die Auszeichnung als bester Arbeitgeber Deutschlands. Die Auszeichnung erfolgte aufgrund eines Unternehmensrankings, das auf Basis von Mitarbeiterbefragungen erstellt wurde – das Votum der eigenen Mitarbeiter war also entscheidend für eine Platzierung, nicht die Bewertung durch eine Jury. Insgesamt nahmen über 165 Firmen unterschiedlicher Größe und aus allen Branchen an der Ausscheidung teil. Die Mitarbeiterbefragung erfolgte nach einer eigens entwickelten, standardisierten und international eingesetzten Methode durch das Great Place to Work Institute. 500 unserer Mitarbeiter wurden anonym in den Kategorien Fairness, Teamgeist, Glaubwürdigkeit, Stolz und Respekt zu ihrem Arbeitgeber befragt. Das Ranking belegt die hohe Bedeutung der Unternehmenswerte für unsere Mitarbeiter. Die zentralen Werte Kundenorientierung, Innovation, Qualitätsbewusstsein und erstklassige Produkte sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung sind dabei entscheidende Kriterien für einen Great Place to Work. Die Klassifizierung deckt das gesamte Spektrum relevanter Arbeitsaspekte und innerbetrieblicher Beziehungen ab. Ergänzt wurde die Mitarbeiterbefragung durch ein ausführliches Kultur-Audit. Darüber hinaus erhielten wir Sonderpreise in den Kategorien Chancengleichheit der Geschlechter sowie Diversity.

Beim Landeswettbewerb „Gleiche Chancen für Frauen und Männer im Betrieb“ des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg erreichte SAP Rang drei.

Die Identifikation unserer Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen kam auch in unserer weltweiten Personalumfrage zum Ausdruck:

- 91% der teilnehmenden SAP-Mitarbeiter sind von den Produkten und Dienstleistungen der SAP überzeugt.
- 90% stehen hinter den Zielen der SAP.
- 86% sind stolz darauf, bei SAP zu arbeiten.
- 79% empfehlen die SAP als attraktiven Arbeitgeber.

In der Studie „Imageprofile 2006“ der deutschen Wirtschaftszeitschrift *manager magazin* erreichten wir den ersten Rang in der Kategorie „Computer- und Softwareunternehmen in Deutschland“. Bereits 2004 belegten wir hierbei den ersten Platz in dieser Kategorie. Im Gesamtranking der führenden Unternehmen in Deutschland verbesserte sich SAP unter 177 Unternehmen auf Platz acht (2004: 13).

Zudem wurde SAP bei der Trendence-Umfrage „Absolventenbarometer“ – der wichtigsten und größten Studentenumfrage in Deutschland – zu einem der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands insgesamt gewählt. Unter den IT-Unternehmen erreichten wir Platz zwei.

Auch in der Rangliste der 100 Best Workplaces in Europe waren wir 2006 erneut vertreten. An kleineren Standorten weltweit ist SAP ebenfalls als bevorzugter Arbeitgeber anerkannt. Unsere drei Tochtergesellschaften SAP Mexiko, SAP Chile und SAP Andina y del Caribe erhielten nicht nur die Auszeichnung Great Place To Work, sondern gehören zu den jeweils zehn besten Arbeitgebern in ihrer Region. Ebenfalls Ehrungen im Rahmen des Great Place to Work Award erhielten unsere Vertriebsgesellschaft SAP Deutschland und unsere Tochtergesellschaft SAP India.

SAP Labs India wurde mit dem „Recruiting and Staffing Best in Class Award“ des Bharati Vidyapeeth's Institute of Management Studies & Research ausgezeichnet. Die Entscheidung beruht auf dem Urteil einer Jury aus Personalbeschaffungsfachleuten.

Unser Unternehmenserfolg basiert auf unseren Mitarbeitern. Neben ihrer Innovationskraft und ihrem Engagement ist der Ausbildungsstand von zentraler Bedeutung. Die meisten unserer Mitarbeiter verfügen über eine Hochschulausbildung in naturwissenschaftlichen, technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Fächern. Um das hohe Qualifikationsniveau zu halten, haben wir auch 2006 konsequent in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter investiert.

Mit dem Ziel, qualifizierte IT-Nachwuchskräfte für den Standort Deutschland und dabei insbesondere für unsere Zentrale in Walldorf zu gewinnen, haben wir im Rahmen unserer umfangreichen, globalen „Employer of Choice“-Kampagne im November 2006 eine Aktion an deutschen Universitäten gestartet. In einem intensiven Auswahlverfahren werden die 100 besten IT- und Wirtschaftsabsolventen für unser „SAP Future Team“ ermittelt. Unterschiedliche Maßnahmen, wie Mailing-Aktionen, Roadshows und Infotage am Campus einzelner Hochschulen, begleiten die Aktion. Die in Deutschland gestartete Initiative ist Teil einer europaweit angelegten Kampagne, die an verschiedenen Hochschulen und Universitäten in Europa durchgeführt werden soll.

### **Aktienorientierte Vergütungen zur Motivation unserer Mitarbeiter**

Nur hervorragende Mitarbeiter können die hochwertigen Leistungen erbringen, die unsere Kunden verlangen. Um solche Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, bedarf es wettbewerbsfähiger Arbeitsbedingungen. Deshalb bietet die SAP ihren Mitarbeitern neben einer angemessenen Vergütung auch zahlreiche Zusatzleistungen an. Dazu gehört eine klare Beteiligung am Unternehmenserfolg.

2006 erhielten SAP-Mitarbeiter wie in den Vorjahren STARS, das sind leistungsabhängig vergebene Stock Appreciation Rights (Wertsteigerungsrechte), deren Wert sich nach der Kursentwicklung der SAP-Aktie richtet. Außerdem erhielten ausgewählte Führungskräfte und Leistungsträger Aktienoptionen mit einer Laufzeit von fünf Jahren.

Mit einem Aktienkaufprogramm geben wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, vergünstigt SAP-Aktien zu erwerben, und fördern damit das unternehmerische Handeln im Unternehmen.

### **Incentive Plan 2010**

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir den Incentive Plan 2010 als zusätzlichen wichtigen Baustein im SAP-Vergütungsmodell eingeführt. Das Programm ist ein aktienkursorientiertes Anreizsystem für den Vorstand der SAP AG und ausgewählte Mitarbeiter zur Erbringung außergewöhnlicher Leistungen, um die anspruchsvollen Unternehmensziele für die kommenden Jahre zu erreichen. Nur wenn sich der Börsenwert der SAP AG bis Ende 2010 verdoppelt und gleichzeitig die Entwicklung des Goldman Sachs Technology Index (GSTI Software Index) übertroffen wird, erhalten die Teilnehmer den vollen im Incentive Plan 2010 vorgesehenen Bonus. Die Wertsteigerungsrechte des Programms verfallen am 31. Dezember 2010. Der Vorstand der SAP AG, ausgewählte Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger können als Gruppe jeweils einen Gesamtbetrag von 100 Mio. € erhalten, wenn sich die durchschnittliche Marktkapitalisierung der SAP AG vom zweiten Halbjahr 2005 bis spätestens Ende 2010 verdoppelt. Eine mögliche Zahlung erfolgt in bar und nicht durch Ausgabe zusätzlicher Aktien.

## **FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**

### **RESSOURCENEINSATZ IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**

#### **14 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert**

Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere derzeit führende Stellung im Markt für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware mittelfristig nur erhalten und festigen können, wenn wir unser Produktportfolio permanent weiterentwickeln. Im Mittelpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten standen 2006 die Auslieferung von Softwarelösungen entlang der Enterprise-SOA-Roadmap, die Markteinführung neuer Lösungen für Information Worker und die Erweiterung des Lösungsportfolios für mittelständische Unternehmen.

In der SAP AG wird ein großer Teil der konzernweiten Entwicklungsaktivitäten durchgeführt. Deren Umfang verdeutlichen die folgenden konzernweiten Daten: Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich 2006 um 20 % auf 1.287 Mio. € (2005: 1.071 Mio. €; 2004: 900 Mio. €). Die F&E-Quote, also der Anteil der bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2006 14 % nach 13 % im Vorjahr (2004: 12 %).

Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Struktur unserer Mitarbeiter wider. Im Jahr 2006 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 11.801 Mitarbeiter in der Entwicklung (2005: 10.215; 2004: 8.744). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 30 % aller Mitarbeiter konzernweit und einer Steigerung von 16 % gegenüber der Zahl der Entwicklungsmitarbeiter des Vorjahres. Von den Entwicklungsmitarbeitern beschäftigten wir 52 % (2005: 57 %; 2004: 64 %) in Deutschland, 22 % (2005: 18 %; 2004: 12 %) in unseren stark wachsenden Entwicklungszentren in China und Indien und 26 % (2005: 25 %; 2004: 24 %) an unseren übrigen Entwicklungsstandorten.

Neben den Personalkosten umfassen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung insbesondere den Aufwand für zugekaufte Entwicklungsleistungen.

## ENTWICKLUNGSERGEBNISSE

### Lösungsportfolio umfassend ausgebaut

Ein wesentlicher Meilenstein im Jahr 2006 war die Auslieferung der neuen Version von SAP ERP, die als Geschäftsprozessplattform die Basis für alle Erweiterungspakete bis zum Jahr 2010 darstellt. Außerdem haben wir unsere Lösungen im Bereich CRM, SCM und Global Trade Services erweitert und weiterentwickelt. Die Markteinführung des von Microsoft und SAP gemeinsam entwickelten Produkts Duet vergrößert unser Angebot für breite Anwendergruppen erheblich. Schließlich haben wir unsere Präsenz im Mittelstand auch in Zusammenarbeit mit unseren Partnern ausgebaut.

### SAP ERP 2005 – die Geschäftsprozessplattform

SAP hat im Jahr 2006 SAP ERP und weitere wesentliche Teile der SAP Business Suite in eine serviceorientierte Architektur überführt. Damit stellt SAP eine Geschäftsprozessplattform zur Verfügung, die Kunden und Partner nutzen werden, um ihre Anwendungen, ihre Geschäftsprozesse sowie ihr Geschäftsmodell flexibel weiterzuentwickeln.

Seit Mai 2006 bieten wir als erster Softwarehersteller weltweit standardbasierte, vorkonfigurierte Enterprise Services – Web-Services mit Geschäftslogik – an. Mit den Integrations- und Modellierungsfunktionen von SAP NetWeaver sind Unternehmen in der Lage, diese Enterprise Services zu kombinieren, um so flexible und innovative Geschäftsprozesse zu entwickeln. Der neue Enterprise Services Workplace im SAP Software Developer Network erlaubt allen Kunden und Partnern jederzeit Zugriff auf alle Enterprise Services der SAP.

Mit der neuen Version von SAP ERP haben wir außerdem zahlreiche Funktionserweiterungen auf den Markt gebracht. Darüber hinaus bietet SAP ERP einen kostengünstigen und risikoarmen Entwicklungspfad zu einem serviceorientierten Anwendungsportfolio für die Unternehmenssteuerung. Gleichzeitig präsentierten wir unter dem Namen „Project Muse“ die erste Version einer neuen, modernisierten Benutzeroberfläche.

Im Herbst 2006 haben wir zudem unsere neue Release-Strategie für SAP ERP vorgestellt. Bis zum Jahr 2010 werden alle neuen Funktionen der ERP-Standardsoftware als Serie optionaler Erweiterungspakete (Enhancement Packages) zur Verfügung gestellt. Diese Release-Strategie gibt ein klares Signal an unser Partnernetz: Unsere Partner und Kunden können auf einer für mehrere Jahre stabilen Plattform aufbauen und dennoch von den Innovationen der SAP profitieren.

Mit der vollständigen Kompatibilität unserer Plattform SAP NetWeaver mit der Java Platform Enterprise Edition 5 haben wir im Berichtsjahr auch unsere Open-Standards-Strategie untermauert und die Anwendungsentwicklung für Kunden und Partner weiter vereinfacht. Die SAP NetWeaver-Plattform unterstützt Java-Technologie bereits seit dem Jahr 2003. Durch die Kompatibilität mit dieser Plattform lassen sich auf Basis von SAP NetWeaver stabile Java-Anwendungen entwickeln, die den jüngsten technologischen Standards entsprechen. Das vereinfacht und beschleunigt Entwicklungsprojekte. Die Plattform unterstreicht die Bedeutung der offenen Standards für die SAP.

### Meilensteine im Customer Relationship Management

Ein wichtiger neuer Baustein in unserem Lösungsportfolio ist die SAP-CRM-On-Demand-Lösung, die wir zu Beginn des Jahres 2006 ankündigten. Mit dieser Erweiterung unserer marktführenden Anwendung SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) können große Unternehmen und Firmen im oberen Mittelstand den Vertrieb, das Marketing und den Kundenservice auf Basis einer bedienerfreundlichen Anwendung über das Internet organisieren.

Unser erstes Produkt des On-Demand-Angebots, die SAP-Sales-On-Demand-Lösung für das Kunden-, Kontakt- und Pipeline-Management, stellten wir im Februar 2006 vor. Weiterhin haben wir unsere SAP-CRM-On-Demand-Lösung um eine SAP-Marketing-On-Demand-Lösung sowie um Funktionen für einen optimierten Kundenservice erweitert.

Im Mai 2006 haben wir außerdem unser erweitertes CRM-Anwendungsportfolio vorgestellt, das den nahtlosen Übergang zwischen internetbasiertem und lokalem Betrieb – On-Demand und On-Premise – sowie eine Kombination aus beiden Betriebsmodellen ermöglicht. SAP CRM 2006s („s“ für „service-enabled“) erlaubt den Einsatz von Web-Services und wartet außerdem mit einer besonders bedienerfreundlichen Oberfläche sowie neuen Branchenfunktionen auf. SAP CRM 2006s bildet den Eckpfeiler der neuen CRM-Roadmap, die vorsieht, das gesamte CRM-Portfolio bis 2007 in das Hybrid-Modell zu überführen. Die neue CRM-Version haben wir im Sommer 2006 an erste Kunden ausgeliefert.



### **Zunehmende Differenzierung des Angebots im Bereich SAP SCM und SAP GTS**

Seit März 2006 stellen wir unseren Kunden eine erweiterte Version unserer Lösung für das Management der Lieferkette zur Verfügung. SAP Supply Chain Management (SAP SCM) ermöglicht die Transformation herkömmlicher, linearer Lieferketten zu flexiblen und dynamischen Logistiknetzwerken, die alle Partner miteinander verbinden.

In der aktuellen Version bietet SAP SCM zudem neue branchenspezifische Funktionen, erlaubt den Aufbau von bedarfsgesteuerten Lieferantennetzwerken und verbindet Service- und Produktwertschöpfungsketten miteinander. Mehr als 13.600 Kunden jeder Größe und Branche nutzen bereits SAP SCM, und über 1.800 setzen SAP-Werkzeuge zur Planung, Optimierung und Zusammenarbeit in Verbindung mit ihren eigenen Logistiksystemen ein.

Mitte 2006 haben wir dem Markt auch die neue Version der Außenhandelslösung SAP Global Trade Services (SAP GTS) vorgestellt. Diese Anwendung standardisiert komplexe Im- und Exportprozesse und unterstützt somit die Erfüllung der zahlreichen gesetzlichen Anforderungen in der Zollabwicklung und im Außenhandel.

### **Lösungen für den Information Worker**

Im Juni des Berichtsjahrs haben wir – wie bereits im Jahr 2005 unter dem Projektnamen „Mendocino“ angekündigt – gemeinsam mit Microsoft das neue Produkt Duet ausgeliefert. Duet ermöglicht eine schnelle und einfache Integration von Microsoft Office und SAP-Lösungen. Mit Duet erhalten Anwender Zugriff auf ausgewählte SAP-Geschäftsprozesse und -daten, ohne die vertraute Microsoft-Office-Umgebung zu verlassen.

Dieser neue, flexible Zugang zu SAP-Anwendungen erhöht die unternehmerische Effizienz, sorgt für die Einhaltung von vorgegebenen Prozessen und liefert sichere Entscheidungsgrundlagen. Rund 100 gemeinsame Pilotkunden und Partner haben das Produkt seit Ende 2005 erfolgreich getestet. Zusammen mit Microsoft planen wir, das Funktionsspektrum von Duet im Laufe des Jahres 2007 zu vergrößern und weitere Geschäftsszenarios zur Verfügung zu stellen. Beide Unternehmen verkaufen Duet und leisten entsprechenden Kundenservice.

### **Wachsendes Mittelstandsangebot**

Im Juli 2006 haben wir die Einführung von E-Commerce und webbasierten Ressourcen für SAP Business One, die Softwarelösung für kleinere mittelständische Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern, angekündigt. Damit erhalten Business-One-Kunden in einem einfach bedienbaren Softwarepaket alle Funktionen für eine einheitliche Darstellung aller geschäftskritischen Informationen aus Vertrieb, Finanzwesen, Fertigung, Berichtswesen sowie zu Prozessen rund um den Kunden.

Das SAP-Business-One-E-Commerce-Paket bietet umfassende Funktionen zur Gestaltung von Online-Auftritten, darunter Designfunktionen, verschiedene Gestaltungsmasken, einen elektronischen Warenkorb und einen Online-Kundenservice. Das neue Online-CRM-Paket, das die in SAP Business One enthaltenen CRM-Funktionen um eine webbasierte Benutzeroberfläche ergänzt, bietet Funktionen für Kampagnenmanagement und die Erkennung von neuen Geschäftschancen; es ergänzt damit die Prozesse für die Vertriebsautomatisierung und den Kundenservice von SAP Business One. Diese Ergänzungen stammen aus der bereits erwähnten Übernahme von Praxis Software Solutions.

Im Herbst des Berichtsjahres haben wir gemeinsam mit Partnern Branchenlösungen, wie zum Beispiel für den Maschinen- und Anlagenbau, die Automobilzuliefererbranche, den Handel und die Konsumgüter- oder Chemieindustrie, vorgestellt. Diese Lösungen auf der Basis von SAP All-in-One und SAP Business One zeichnen sich durch eine einfache und kostengünstige Implementierung aus.

Wesentliche Erweiterungen unseres Partner-Zertifizierungsprogramms für SAP Business One haben wir im Oktober 2006 angekündigt. Unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) können ihre Lösungen dank neuer Werkzeuge nun einfacher zertifizieren lassen und erhalten im Rahmen des Programms zusätzliche Leistungen. Zahlreiche deutsche und internationale ISVs haben bereits Zusatzlösungen für SAP Business One entwickelt und im Rahmen des Programms zertifiziert. Über das Partner-to-Partner-Netzwerk von SAP PartnerEdge können ISVs und Value Added Resellers (VARs) gezielt zusammenarbeiten, um spezifische Kundenanforderungen branchenübergreifend zu erfüllen.

## CORPORATE GOVERNANCE

### Corporate-Governance-Grundsätze erweitert

Wir haben unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgrund der Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) zuletzt im Oktober 2006 angepasst. Dabei haben wir alle neu hinzugekommenen Empfehlungen ebenso wie eine weitere Anregung des DCGK in die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP übernommen.

### Empfehlungen

Aus der von Vorstand und Aufsichtsrat am 27. Oktober 2006 abgegebenen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir vier Empfehlungen des DCGK nicht entsprechen. Seit Oktober 2006 setzen wir auch die Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.3 DCGK um, wonach Aufsichtsratswahlen als Einzelwahlen durchgeführt werden sollen. Seitdem die in der Hauptversammlung 2006 beschlossene Änderung der Aufsichtsratsvergütung und die insofern notwendige Satzungsänderung im Dezember 2006 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam sind, entsprechen wir zusätzlich auch der Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.7 DCGK. Danach sollen der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat sowie die Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen in der Vergütung der Aufsichtsräte berücksichtigt werden.

Ferner wurden – wie oben bereits erwähnt – 2006 neue Empfehlungen in den DCGK aufgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen die Veröffentlichung der gesetzlich geforderten Angaben zur Vorstandsvergütung in einem Vergütungsbericht, den diesbezüglichen Inhalt des Vergütungsberichts sowie die Veröffentlichung von Angaben zu den Vergütungen und Vorteilen, die den Aufsichtsratsmitgliedern gewährt wurden. Diesen Erfordernissen haben wir bereits im Geschäftsjahr 2005 erstmals entsprochen. Der Vergütungsbericht bildet wie auch in den Vorjahren in diesem Geschäftsbericht wiederum einen Teil des Corporate-Governance-Berichts. Wir haben die Empfehlungen des DCGK zu Art und Umfang der Veröffentlichung der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung in unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgenommen. Dementsprechend enthält der diesjährige Vergütungsbericht neben den gesetzlich geforderten Angaben zur Vergütung auch alle Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte gemäß den Anforderungen nach der neuen Fassung des DCGK.

### Anregungen

Wir begrüßen die im Juni 2006 neu hinzugekommene Anregung des DCGK, wonach sich der Versammlungsleiter davon leiten lassen sollte, dass eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet ist. Die Anregung trägt dem Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre an einer angemessenen und effizienten Gestaltung der Hauptversammlung Rechnung. Wir haben daher im Oktober 2006 eine entsprechende Regelung in unsere Grundsätze aufgenommen.

Zwei der Anregungen des DCGK folgen wir nicht:

- Die Bestellung der Aufsichtsratsmitglieder zu unterschiedlichen Zeitpunkten befolgen wir nicht. Es findet bei der SAP grundsätzlich eine gleichzeitige Wahl aller Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat für eine einheitliche Amtsperiode statt. Scheidet ein Aufsichtsratsmitglied vor Ablauf der regulären Amtszeit aus, erfolgen Nachwahlen unter Anpassung der jeweiligen Bestellungsperiode. Dies ist im Hinblick auf eine effiziente und ganzheitliche Gestaltung der Bestellung und der Zusammenarbeit aller Aufsichtsratsmitglieder sinnvoll.
- Von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.7 Absatz 2 DCGK bezieht, hat SAP abgesehen. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und die Aufsichtsräte zu einer besseren Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen führt. Bei der SAP ist daher die variable Vergütung an die Dividende gekoppelt und in der Satzung geregelt. Unserer Ansicht nach wird auf diese Art und Weise eine transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte nicht widerspricht.

### Internationale Vorgaben

Durch die Notierung der SAP an der New Yorker Börse (New York Stock Exchange, NYSE) unterliegt SAP bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der US-amerikanischen Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission und der NYSE selbst. Daher führten wir auch in diesem Geschäftsjahr die Umsetzung der für SAP einschlägigen Corporate-Governance-Grundsätze fort. Hervorzuheben ist dabei die Umsetzung der Anforderungen der Corporate-Governance-Standards der NYSE im Hinblick auf die Errichtung und die Besetzung des Bilanzprüfungsausschusses (Audit Committee) und die Vorbereitung auf die Prüfung des internen Kontrollsystems gemäß Section 404 Sarbanes-Oxley Act.

## VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den von Vorstandsmitgliedern gehaltenen aktienbasierten Vergütungsinstrumenten sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offenzulegenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

### VERGÜTUNG DES VORSTANDS

#### Vergütungsstruktur

Die Gesamtstruktur der Vorstandsvergütung wird vom Personalausschuss des Aufsichtsrats der SAP AG festgelegt, dem derzeit der Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner und die Herren Prof. Dr. Wilhelm Haarmann und Dr. Gerhard Maier angehören.

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands orientiert sich an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Umfeld bietet.

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist leistungsorientiert. Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einer erfolgsunabhängigen Vergütung (Gehalt), einer erfolgsbezogenen Vergütung (Tantieme) und einer Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (aktienbasierte Vergütung). Einmalig im Geschäftsjahr 2006 hat der Aufsichtsrat dem Vorstand neben der regelmäßigen aktienbasierten Vergütung eine zusätzliche aktienbasierte Vergütung (Wertsteigerungsrechte) im Rahmen des „Incentive Plan 2010“ zugeteilt. Diese kommt jedoch nicht zur Auszahlung, wenn die Marktkapitalisierung der SAP in einem Zeitraum von fünf Jahren nicht um mindestens 50% steigt.

Für die erfolgsunabhängige Vergütung und die Ziel-tantieme wird ein so genanntes Jahreszielgehalt festgelegt. Das Jahreszielgehalt wird jährlich überprüft, Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Der Zielwert für die erfolgsbezogene Vergütung wird vom Personalausschuss festgelegt und basiert auf den Budgetvorgaben für das jeweilige Geschäftsjahr. Die Zahl der an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen Aktienoptionen und Wertsteigerungsrechte legte der Personalausschuss in seiner Sitzung vom 3. Februar 2006 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen und der Wertsteigerungsrechte fest.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der Tantieme ist für das Geschäftsjahr 2006 vom Erreichen des Gesamtunternehmensziels „bereinigtes Betriebsergebnis der SAP-Gruppe (vor aktienorientierten Vergütungsprogrammen und Akquisitionskosten)“ sowie vom Wachstum der Softwareumsatzerlöse abhängig. Sie wurde in der Sitzung des Personalausschusses des Aufsichtsrats vom 14. Februar 2007 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Mai 2007.
- Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung erfolgt durch Ausgabe von Aktienoptionen nach den Bedingungen des von der Hauptversammlung der SAP am 3. Mai 2002 verabschiedeten SAP-SOP-Plans 2002. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben des SAP SOP 2002 finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs. Seit Februar 2004 beinhalten Optionen, die dem Vorstand im Rahmen des SAP SOP 2002 gewährt wurden, eine Beschränkung, wonach der Aufsichtsrat eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass durch Ausübung der Rechte dem Inhaber ein ungerechtfertigter Gewinn zufällt, der zusammen mit dem Gewinn vorhergehender Ausübungen desselben Ausgabetermins doppelt so hoch ist wie das Produkt aus (i) der Anzahl der erhaltenen Bezugsrechte des Optionsinhabers und (ii) dem Ausübungspreis. Die Feststellung eines solchen Gewinns erfolgt anhand der Summe der Differenzen des jeweiligen Schlusskurses der Aktie am Ausübungstag und dem Ausübungspreis für jedes ausgeübte Bezugsrecht. Für den Fall, dass diese Beschränkung angewendet wird, übernimmt SAP sämtliche dem Berechtigten in diesem Zusammenhang durch Gebühren, Steuern oder sonstige Abgaben eventuell entstandenen Kosten. Die Bezugsrechte sollen nur dann begrenzt werden, wenn der Aufsichtsrat entscheidet, dass die ungerechtfertigten Gewinne aus wesentlichen, außerordentlichen und unvorhersehbaren Entwicklungen resultieren, für die der Vorstand nicht verantwortlich ist.
- Die im Geschäftsjahr 2006 einmalig zusätzlich gewährte aktienbasierte Vergütung besteht aus Wertsteigerungsrechten im Rahmen des aktienbasierten Vergütungsprogramms „Incentive Plan 2010“. Dieser Plan soll mit einem einmaligen Anreiz über bis zu fünf Jahre über das bereits bestehende Niveau hinaus zu Innovationen anregen und sicherstellen, dass der Vorstand sein Handeln an einem langfristig ausgerichteten Ziel orientiert. Der Incentive

Plan 2010 ist ein aktienkursorientiertes Vergütungsprogramm, das eine deutliche Steigerung des Unternehmenswertes der SAP honoriert. Der Vorstand erhält Zahlungen im Rahmen des Programms nur dann, wenn die über die letzten sechs Monate eines Jahres gemessene durchschnittliche Marktkapitalisierung der SAP gegenüber der durchschnittlichen Marktkapitalisierung zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 bis spätestens Ende 2010 um mindestens 50 % steigt und sich gleichzeitig die Aktie der SAP besser als der Goldman Sachs Technology Index (GSTI Software Index) entwickelt. Die Zahlungen sind wie folgt gestaffelt:

- Der Vorstand erhält keine Zahlungen, wenn der Anstieg der Marktkapitalisierung unter 50 % liegt.
- Bei einem Anstieg der Marktkapitalisierung von mehr als 50 %, aber weniger als 100 % erfolgt die Zielerreichungsermittlung progressiv.
- Der Vorstand erhält 100 Mio. €, wenn sich die Marktkapitalisierung der SAP im Betrachtungszeitraum mindestens verdoppelt.

Die dem Vorstand im Rahmen dieses Programms zugeteilten Wertsteigerungsrechte verfallen am 31. Dezember 2010. Wird das Ziel einer 100%igen Steigerung der Marktkapitalisierung bei gleichzeitig den GSTI Software Index übertreffender Aktienkursentwicklung vor diesem Datum erreicht, endet die Laufzeit vorzeitig. Leistungen im Rahmen des Programms erfolgen ausschließlich in bar, das heißt, es werden keine SAP-Aktien ausgegeben. Die Ausübung der Wertsteigerungsrechte ist ausgeschlossen, soweit der Berechtigte durch die Ausübung einen Gewinn erzielen würde, der aufgrund nicht unmaßgeblich außerordentlicher, nicht vorhergesehener und nicht vom Vorstand zu verantwortender Entwicklungen bedingt ist (so genannte Windfall Profits). Die Entscheidung hierüber – sowie über eine angemessene Herabsetzung der Zahlungen im Rahmen des Programms – liegt im alleinigen Ermessen des Personalausschusses des Aufsichtsrats der SAP. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieses Plans finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs.

#### Vergütungshöhe

Für das Geschäftsjahr 2006 ergab sich für die einzelnen Mitglieder des Vorstands folgende Vergütung:

							2006	2005
Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung	Regelmäßige Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung		Einmalige Komponente mit langfristiger Anreizwirkung			
Gehalt	Sonstiges <sup>1)</sup>	Tantieme	Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2002) <sup>2)</sup>	Gesamt vor einmaliger Komponente	Aktienbasierte Vergütung (Incentive Plan 2010) <sup>2)</sup>	Gesamt	Gesamt	
Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	710,7	17,0	2.673,7	949,0	4.350,4	4.680,1	9.030,5	6.084,8
Shai Agassi	474,4	59,5	1.782,5	632,7	2.949,1	3.120,1	6.069,2	4.001,1
Léo Apotheker	473,8	0,3	1.782,5	632,7	2.889,3	3.120,1	6.009,4	3.901,1
Dr. Werner Brandt	432,6	41,3	1.627,5	577,7	2.679,1	1.560,0	4.239,1	3.942,2
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	432,6	20,0	1.627,5	577,7	2.657,8	1.560,0	4.217,8	3.920,9
Gerhard Oswald	432,6	14,8	1.627,5	577,7	2.652,6	1.560,0	4.212,6	3.915,1
Dr. Peter Zencke	432,6	27,7	1.627,5	577,7	2.665,5	1.560,0	4.225,5	3.922,8
					<b>20.843,8</b>		<b>38.004,1</b>	<b>29.688,0</b>

<sup>1)</sup> Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten

<sup>2)</sup> Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

Die in der obigen Tabelle für die regelmäßige aktienbasierte Vergütung und die einmalige aktienbasierte Vergütung angegebenen Werte resultieren aus den folgenden im Geschäftsjahr erfolgten Zuteilungen von Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 sowie Wertsteigerungsrechten im Rahmen des Incentive Plan 2010:

	2006				
	Regelmäßige aktienbasierte Vergütung		Einmalige aktienbasierte Vergütung		Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung (in Tsd. €)
	SAP SOP 2002		Incentive Plan 2010		
	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	35.851	26,47	188.182	24,87	5.629,1
Shai Agassi	23.901	26,47	125.455	24,87	3.752,7
Léo Apotheker	23.901	26,47	125.455	24,87	3.752,7
Dr. Werner Brandt	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Gerhard Oswald	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Dr. Peter Zencke	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
	<b>170.945</b>		<b>690.000</b>		<b>21.685,3</b>

	2005				
	Regelmäßige aktienbasierte Vergütung		Einmalige aktienbasierte Vergütung		Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung (in Tsd. €)
	SAP SOP 2002		Incentive Plan 2010		
	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	66.955	20,08	-	-	1.344,5
Shai Agassi	37.495	20,08	-	-	752,9
Léo Apotheker	37.495	20,08	-	-	752,9
Dr. Werner Brandt	37.495	20,08	-	-	752,9
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	37.495	20,08	-	-	752,9
Gerhard Oswald	37.495	20,08	-	-	752,9
Dr. Peter Zencke	37.495	20,08	-	-	752,9
	<b>291.925</b>				<b>5.861,9</b>

Die Marktwerte der im Geschäftsjahr an die Vorstandsmitglieder ausgegebenen Aktienoptionen und Wertsteigerungsrechte haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	Marktwert je Stück zum Zuteilungszeitpunkt	Marktwert je Stück zum 31.12.2006
	€	€
Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 (Zuteilung vom 6. Februar 2006)	26,47	18,23
Wertsteigerungsrechte im Rahmen des Incentive Plan 2010 (Zuteilung vom 6. März 2006)	24,87	14,02

## ZUSAGEN AN DEN VORSTAND FÜR DEN FALL DER TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

### Altersversorgung

Vorstandsmitglieder erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht haben und ihre Tätigkeit als Vorstandsmitglied beendet haben (Altersrente) oder bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des normalen Pensionierungsalters (Invalidenrente). Außerdem wird bei Tod des ehemaligen Vorstandsmitglieds eine Witwenrente gezahlt. Die Invalidenrente beträgt 100% der erreichten Altersrente und wird maximal bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres gezahlt. Die Witwenrente beträgt 60% der gezahlten Rente oder der Anwartschaft auf Invalidenrente zum Zeitpunkt des Todes. Auf die zugesagten Leistungen besteht ein Rechtsanspruch gegen die Gesellschaft.

Die Höhe der Leistungen ist für die aktiven Vorstandsmitglieder individuell zugesagt worden. Bei vorzeitiger Beendigung des Dienstverhältnisses wird der Rentenanspruch anteilig im Verhältnis der erreichten Betriebszugehörigkeit (Diensteintritt bis Dienstaustritt) zur maximal möglichen Betriebszugehörigkeit ermittelt.

Zum 1. Januar 2000 führte die SAP AG ein beitragsorientiertes Versorgungssystem ein. Dabei wurde für den Vorstand die bis dahin bestehende leistungsorientierte Altersversorgung abgelöst. Die bis zum 31. Dezember 1999 erworbenen Leistungsansprüche bleiben erhalten. Damit

ergeben sich die Leistungen zum einen aus der bis zum 31. Dezember 1999 auf Basis der bisherigen leistungsorientierten Zusage ermittelten erworbenen Anwartschaft sowie zum anderen aus einem gehaltsabhängigen Versorgungsbeitrag für die Zeit ab dem 1. Januar 2000. Dieser Versorgungsbeitrag beträgt 4% der anrechenbaren Bezüge bis zur anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 14% der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze. Als anrechenbare Bezüge gelten 90% des Jahreszielgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Für die Vorstandsmitglieder Léo Apotheker und Shai Agassi wurden abweichende Vereinbarungen getroffen. Der Versorgungsbeitrag für Léo Apotheker, dem nur Altersrentenleistungen zugesagt sind, berücksichtigt dessen Mitgliedschaft in der französischen Sozialversicherung. Shai Agassi erhält die Versorgungsbeiträge jährlich ausgezahlt und hat daher keine Versorgungsansprüche. Die jährliche Zahlung ist in der angegebenen Vorstandsvergütung enthalten.

Die folgende Übersicht zeigt die Veränderung der dynamischen Pensionsverpflichtung („Projected Benefit Obligation“, PBO) insgesamt sowie der Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt.

	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	Léo Apotheker	Dr. Werner Brandt	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke	Summe
	€	€	€	€	€	€	€
PBO per 01.01.2006	5.592.058	462.069	529.437	3.252.434	3.525.780	4.127.569	17.489.347
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2006	3.952.372	579.113	313.834	1.512.327	1.732.440	2.559.739	10.649.825
<b>Rückstellung per 1.1.2006</b>	<b>1.639.686</b>	<b>- 117.044</b>	<b>215.603</b>	<b>1.740.107</b>	<b>1.793.340</b>	<b>1.567.830</b>	<b>6.839.522</b>
Veränderung PBO 2006	- 257.394	- 16.752	63.897	- 237.154	- 241.536	- 251.614	- 940.553
Veränderung Plan Assets 2006	630.102	24.274	94.352	251.077	282.635	387.276	1.669.716
PBO per 31.12.2006	5.334.664	445.317	593.334	3.015.280	3.284.244	3.875.955	16.548.794
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2006	4.582.474	603.387	408.186	1.763.404	2.015.075	2.947.015	12.319.541
<b>Rückstellung per 31.12.2006</b>	<b>752.190</b>	<b>- 158.070</b>	<b>185.148</b>	<b>1.251.876</b>	<b>1.269.169</b>	<b>928.940</b>	<b>4.229.253</b>

Die folgende Übersicht zeigt den jährlichen Rentenanspruch, den die Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2006 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen erhalten würden:

	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	Léo Apotheker	Dr. Werner Brandt	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke
	€	€	€	€	€	€
Erreichte jährliche Altersrente mit Alter 60 Stand per 31. 12. 2006	289.827	45.487	34.364	165.487	184.553	207.188

Für diese Ansprüche besteht eine sofortige vertragliche Unverfallbarkeit. Die tatsächlichen Renten mit 60 Jahren werden bei Fortdauer der Vorstandstätigkeit insbesondere durch künftige Finanzierungsbeiträge höher ausfallen als in der Übersicht dargestellt.

An ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2006 Pensionszahlungen in Höhe von 725 Tsd. € (2005: 474 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12.541 Tsd. € (2005: 12.830 Tsd. €).

#### Vorzeitige Beendigung des Arbeitsvertrags

Die ab dem 1. Januar 2006 für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit des Vertrags zahlt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, sofern das Vorstandsmitglied das Ausscheiden aus den Diensten der SAP zu vertreten hat.

Bei Erlöschen bzw. Entfallen des Amtes des Vorstandsmitglieds als Vorstand aufgrund oder infolge einer Umwandlungs- und/oder Umstrukturierungsmaßnahme oder im Fall eines „Change of Control“ hat die SAP AG und jedes Vorstandsmitglied innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Eintreten des Ereignisses das Recht zur Kündigung des Anstellungsvertrags mit einer Frist von sechs Monaten. Ein „Change of Control“ liegt vor bei Entstehen einer Übernahmeverpflichtung nach WpÜG gegenüber den Aktionären der SAP AG, bei einer Verschmelzung der SAP AG mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP AG der untergehende Rechtsträger ist, oder bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrags mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrags ist der Widerruf der Bestellung des Vorstandsmitglieds

als Vorstand der SAP AG im Zusammenhang mit einem Change of Control.

Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50% seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen. Die Entschädigung wird auf etwaige Leistungen der Gesellschaft aus der Altersversorgung bzw. auf den möglichen Abfindungsbetrag angerechnet.

#### VOM VORSTAND GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Vorstands halten Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 bzw. aus dem LTI-Plan 2000, die ihnen in den Vorjahren zugeteilt wurden. Detaillierte Angaben zu Struktur und Bedingungen beider Pläne finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs.

#### SAP SOP 2002

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2002 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 entspricht 110% des Basispreises für eine Stammaktie der SAP AG. Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der SAP-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der SAP-Aktie im Xetra-Handel (oder Nachfolgesystem). Ausübungspreis ist aber mindestens der Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von

Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die

Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

	Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002						
	Ausübungspreise je Aktie in €	Am 31.12.2006 ausübbar		Am 31.12.2006 noch nicht ausübbar		Gesamt	
		Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	22,59	320.000	1,16	-	-	320.000	1,16
	37,50	200.000	2,13	-	-	200.000	2,13
	33,55	-	-	267.820	3,11	267.820	3,11
	46,48	-	-	143.404	4,10	143.404	4,10
Shai Agassi	22,59	120.000	1,16	-	-	120.000	1,16
	24,78	120.000	1,33	-	-	120.000	1,33
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	95.604	4,10	95.604	4,10
Léo Apotheker	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	95.604	4,10	95.604	4,10
Dr. Werner Brandt	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	22,59	180.000	1,16	-	-	180.000	1,16
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Gerhard Oswald	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Dr. Peter Zencke	22,59	180.000	1,16	-	-	180.000	1,16
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
		<b>1.680.000</b>		<b>1.851.480</b>		<b>3.531.480</b>	

Die Mitglieder des Vorstands haben folgende in Vorjahren zugeweilte Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 ausgeübt:

	Ausgeübte Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002			
	Aktienoptionen 2006		Aktienoptionen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €
Léo Apotheker	30.000	90,37	-	-
Dr. Werner Brandt	-	-	30.000	90,37
Gerhard Oswald	28.000	149,99	45.000	90,37
	<b>58.000</b>		<b>75.000</b>	



### LTI-Plan 2000

Der LTI-Plan 2000 räumt den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen ein. Der wesentliche Unterschied besteht in der Bestimmung des Ausübungs- oder Wandlungspreises. Während der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen dem Schlusskurs der SAP-Aktie vor dem Ausgabetag entspricht, richtet sich der Ausübungspreis für die Aktienoptionen danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des GSTI Software Index übersteigt, und ist somit variabel.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten.

Die Ausübungspreise für Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Ausübung einer Aktienoption zum 31. Dezember 2006 vom Vorstandsmitglied

zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind variabel. Ihre Veränderung im Zeitablauf hängt davon ab, wie sich der Wert der SAP-Aktie im Vergleich zum GSTI Software Index entwickelt. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

	Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000						
	Ausübungspreise je Aktie in €	Am 31.12.2006 ausübbar		Am 31.12.2006 noch nicht ausübbar		Gesamt	
		Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	19,35	112.128	3,14	-	-	112.128	3,14
	23,51	157.500	4,14	-	-	157.500	4,14
Léo Apotheker	29,05	87.500	5,14	-	-	87.500	5,14
Dr. Peter Zencke	19,35	27.924	3,14	-	-	27.924	3,14
	23,51	73.700	4,14	-	-	73.700	4,14
		<b>458.752</b>				<b>458.752</b>	

Die nachstehende Tabelle zeigt die Wandelschuldverschreibungen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten. Die Ausübungspreise für Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Wandlung der Schuldverschreibung vom Vorstandsmitglied zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind fix und entsprechen dem Aktienkurs der SAP-Aktie am letzten Börsentag vor Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Wandelschuldverschreibung nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Wandelschuldverschreibungen, sondern die Zahl der

Aktien angegeben, zu deren Bezug die Wandelschuldverschreibungen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Wandelschuldverschreibung angegeben. Die Zahl der Wandel-

schuldverschreibungen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Wandelschuldverschreibung entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

	Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000						
	Ausübungspreise je Aktie in €	Am 31.12.2006 ausübbar		Am 31.12.2006 noch nicht ausübbar		Gesamt	
		Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	72,58	89.700	3,14	-	-	89.700	3,14
	47,81	126.000	4,14	-	-	126.000	4,14
	37,88	360.000	5,14	-	-	360.000	5,14
Léo Apotheker	83,67	95.400	3,19	-	-	95.400	3,19
	47,81	120.000	4,14	-	-	120.000	4,14
	37,88	70.000	5,14	-	-	70.000	5,14
Dr. Werner Brandt	47,81	20.000	4,14	-	-	20.000	4,14
	37,88	120.000	5,14	-	-	120.000	5,14
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
	37,88	200.000	5,14	-	-	200.000	5,14
Gerhard Oswald	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
Dr. Peter Zencke	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
	37,88	200.000	5,14	-	-	200.000	5,14
		<b>1.862.200</b>				<b>1.862.200</b>	

Die Mitglieder des SAP-Vorstands haben folgende in Vorjahren zugewiesene Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 der SAP ausgeübt:

	Ausgeübte Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000			
	Aktienoptionen 2006		Aktienoptionen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Wandlungspreis in €
Dr. Werner Brandt	-	-	2.125	88,12
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	48.032	74,07	-	-
Gerhard Oswald	10.625	116,04	19.663	99,00
	<b>58.657</b>		<b>21.788</b>	

	Ausgeübte Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000			
	Wandelschuldverschreibungen 2006		Wandelschuldverschreibungen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Wandlungspreis in €
Gerhard Oswald	25.000	151,50	-	-
	<b>25.000</b>		<b>-</b>	

## AKTIENBESITZ DES VORSTANDS

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1% am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 287.384 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Vorstands 125.384 SAP-Aktien (31.346 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2006 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands bzw. von bestimmten diesen nahe stehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien und ADRs				
Meldepflichtige Person	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Léo Apotheker	15. November 2006	Ausübung von Bezugsrechten	30.000	90,37
Dr. Werner Brandt	17. Juli 2006	Kauf von Aktien	500	147,48
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	12. Juni 2006	Ausübung von Bezugsrechten	20.532	65,9461
	12. Juni 2006	Ausübung von Bezugsrechten	27.500	80,1342
	12. Juni 2006	Verkauf von Aktien	48.032	157,1696
Gerhard Oswald	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	25.000	151,50
	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	28.000	149,99
	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	10.625	116,0380
	10. März 2006	Verkauf von Aktien	63.625	172,54184

## SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2006 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder ging zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organe der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP AG bzw. den verbundenen Unternehmen von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Sie wird jeweils auf ein Jahr abgeschlossen und jährlich verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass der Personenkreis bei Ausübung seiner Führungstätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen wird. Die Organmitglieder müssen keinen Selbstbehalt im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex, Ziffer 3.8 Abs. 2, tragen. SAP ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und Verantwortung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats für ihre Aufgaben verbessert. Aus diesem Grund erachtet die SAP einen Selbstbehalt für den genannten Personenkreis als nicht notwendig.

## VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

### Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP AG geregelt. Sie wurde durch den Beschluss der SAP-Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 neu gefasst, um sie insgesamt an das Niveau in anderen DAX-30-Unternehmen anzupassen. Hierbei wurden die feste Vergütung sowie die Höchstgrenze für die Gesamtvergütung der Aufsichtsratsmitglieder angehoben. Darüber hinaus wurde die Aufsichtsratsvergütung an die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex angepasst und berücksichtigt nunmehr auch den Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats.

Entsprechend der neuen Vergütungsregelung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung von der ausgeschütteten Dividende abhängig.

Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 75.000 €, für seinen Stellvertreter 50.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 37.500 €. Für die Mitgliedschaft in einem Ausschuss des Aufsichtsrats erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von 2.500 €, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat; der Vorsitzende eines Ausschusses erhält 5.000 €. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

Die variable Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 8.000 €, für seinen Stellvertreter 6.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 4.000 € für jede 0,01 € ausgeschüttete Dividende je Aktie, die 0,25 € Dividende je Aktie übersteigt.

Die Gesamtvergütung ohne Ausschussvergütung beträgt jedoch höchstens für den Vorsitzenden 200.000 €, für seinen Stellvertreter 150.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 100.000 €.

Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Ver-

gütung. Entsprechendes gilt für die erhöhte Vergütung für den Vorsitzenden und den Stellvertreter sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

#### Vergütungshöhe

Vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2006 folgende Vergütungen erhalten:

	2006				2005		
	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	75,0	125,0	15,0	215,0	50,0	50,0	100,0
Helga Classen (stellvertretende Vorsitzende)	50,0	100,0	2,5	152,5	37,5	37,5	75,0
Willi Burbach	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	37,5	62,5	7,5	107,5	25,0	25,0	50,0
Dietmar Hopp (bis 12. Mai 2005)	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4	10,4	20,8
Bernhard Koller	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Christiane Kuntz-Mayr	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Lars Lamadé	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Gerhard Maier	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	37,5	62,5	0,0	100,0	25,0	25,0	50,0
Pekka Ala-Pietilä	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer	37,5	62,5	7,5	107,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Barbara Schennerlein	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Erhard Schipporeit (ab 12. Mai 2005)	37,5	62,5	5,0	105,0	16,7	16,7	33,3
Stefan Schulz	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Dr. Dieter Spöri	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. h. c. Klaus Tschira	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
	<b>650,0</b>	<b>1.100,0</b>	<b>70,0</b>	<b>1.820,0</b>	<b>439,6</b>	<b>439,6</b>	<b>879,2</b>

Zusätzlich erstattet SAP den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer sowie ihre Auslagen.

#### VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

## AKTIENBESITZ DES AUFSICHTSRATS

Eine Übersicht der SAP-Aktien, die vom Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner, vom Aufsichtsratsmitglied Klaus Tschira sowie von den Gesellschaften, an denen sie mehrheitlich beteiligt sind, am 31. Dezember 2006 gehalten wurden, ist unter Textziffer (23) des Konzernanhangs dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2006 als auch zum Vorjahresende

jeweils weniger als 1% der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2006 262.623.884 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 281.584.104 SAP-Aktien (70.396.026 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2006 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats bzw. von bestimmten, diesen nahe stehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien und ADRs				
Meldepflichtige Person	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Klaus Tschira	14. Dezember 2006	Übertragung eines Anspruchs aus Wertpapierdarlehen auf Rückübertragung	1.500.000	k. A.
	14. Dezember 2006	Vorzeitige Auflösung eines Derivates <sup>1)</sup>	1.125.000	127,65
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	28. November 2006	Verkauf von Aktien	1.350.000	155,95
	2. März 2006	Verkauf von Aktien	1.460.000	172,82
	2. März 2006	Rückführung Wertpapierdarlehen	500.000	k. A.
	10. Februar 2006	Erwerb von Aktien im Wege eines Wertpapierdarlehens	90.000	variabel <sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Derivat diente zur Absicherung des Rückübertragungsanspruchs aus dem Wertpapierdarlehen

<sup>2)</sup> Anfänglich 0,35 % von 167,00 € pro Jahr zuzüglich Zahlung eines Betrags in Höhe von 140 % etwa empfangener Barausschüttungen auf die Darlehensaktien mit einem Geschäftsvolumen von anfänglich 52.605,00 €

## SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2006 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder oder ging zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Hasso Plattner, hat nach seinem Wechsel in den Aufsichtsrat im Mai 2003 einen Beratungsvertrag mit der SAP abgeschlossen. Dieser Beratungsvertrag sieht keine Vergütungen vor. SAP entstanden daher aus diesem Vertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der SAP AG von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Weitere Informationen zu dieser Versicherung finden sich unter „Sonstige Angaben zum Vorstand“ als Bestandteil dieses Vergütungsberichts.

## ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB MIT ERLÄUTERUNGEN

Als Aktiengesellschaft, die einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes durch von ihm ausgegebene stimmberechtigte Aktien in Anspruch nimmt, müssen wir im Konzernlagebericht gemäß § 289 Abs. 4 Nr. 1 bis 9 HGB nachfolgende Punkte angeben. Dabei enthalten die Ausführungen auch Erläuterungen zu den Pflichtangaben:

- Das Grundkapital der SAP AG beträgt 1.267.537.248 € und ist eingeteilt in 1.267.537.248 Stück nennwertlose Stammaktien. SAP-Aktien sind Stückaktien, die auf den Inhaber lauten. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Eine Stammaktie gewährt jeweils eine Stimme. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) notiert. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalaktien gehandelt werden. Bis zum 15. Dezember 2006 entsprachen jeweils vier SAP-ADRs einer SAP-Stammaktie.

Die Hauptversammlung der SAP hat am 9. Mai 2006 eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Mit Eintragung dieser Kapitalerhöhung in das Handelsregister vervierfachte sich die Zahl der SAP-Aktien. Damit repräsentiert nunmehr ein SAP-ADR eine SAP-Aktie.

- SAP-Aktien sind nicht vinkuliert. Uns sind auch keine sonstigen Beschränkungen in Bezug auf das Stimmrecht oder in Bezug auf die Übertragung von SAP-Aktien bekannt.

Die SAP selbst hielt zum Bilanzstichtag 49.250.676 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimmrechte zu.

- Die beiden Gründeraktionäre und Aufsichtsratsmitglieder Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner und Dr. h. c. Klaus Tschira halten durch direkte und – über von ihnen beherrschte Gesellschaften bzw. Stiftungen – indirekte Beteiligungen jeweils einen Anteil von 10,241% und von 10,477% am Grundkapital der SAP AG. Für weitere Angaben zur Eigentümerstruktur der SAP AG verweisen wir auf den Anhang (Textziffer 22). Sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten, sind uns nicht bekannt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 5,95% des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch zur Ermöglichung eines Handels mit American Depositary Receipts (ADRs) an der NYSE gehalten werden.

- Kein SAP-Aktionär ist durch die Satzung der SAP ermächtigt, Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden. Auch ansonsten verfügt kein Aktionär über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.

- Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat dürfen bei Abstimmungen über ihre Entlastung Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien nicht ausüben. Darüber hinaus existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen für SAP-Aktien, die von unseren Mitarbeitern gehalten werden.

- Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Gemäß der Satzung der SAP besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von nicht mehr als fünf Jahren bestellt werden. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Mitglieder des Vorstands einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. Weiterhin stellt unsere Satzung klar, dass unser Aufsichtsrat stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen kann, die den übrigen Vorstandsmitgliedern bei der Vertretung der SAP AG nach außen gleichstehen. Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat widerrufen werden, wenn in Bezug auf das Vorstandsmitglied ein wichtiger Grund, etwa eine grobe Pflichtverletzung, vorliegt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so kann gemäß § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen.

Die Änderung unserer Satzung erfolgt gemäß §§ 179, 133 AktG durch einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals. Die Satzung enthält keine hiervon abweichende Regelung.

- Nach unserer Satzung ist unser Vorstand berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital im Rahmen bestehender genehmigter Kapitalien zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2006 bestanden fünf genehmigte Kapitalien über insgesamt 495 Mio. €. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss (Textziffer 23).

Am 9. Mai 2006 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2007 SAP-Aktien mit einem auf diese entfallenden anteiligen Betrag am Grundkapital von zunächst insgesamt bis zu 30 Mio. € und nach Wirksamwerden der ebenfalls dort beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 15. Dezember 2006 von insgesamt bis zu 120 Mio. € zu erwerben. Diese Ermächtigung ist mit der Maßgabe verbunden, dass auf die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen SAP-Aktien, die die SAP bereits erworben hat oder

noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, nicht mehr als 10% des Grundkapitals entfallen. Daneben kann SAP in bestimmten gesetzlich geregelten Fällen Aktien zurück-erwerben. Hierzu gehören unter anderem der Erwerb zum Zweck, einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von SAP abzuwenden, und der Erwerb zum Angebot an Mitarbeiter. Zu weiteren Details verweisen wir auf §71 Abs. 1 Nr. 1 bis 5 des deutschen Aktiengesetzes.

SAP hielt zum 31. Dezember 2006 49.250.676 eigene Aktien. Unser Vorstand ist berechtigt, die eigenen Aktien wiederzuveräußern oder sie einzuziehen. Der Vorstand ist gemäß §71 Abs. 1 Nr. 8 AktG unter bestimmten Bedingungen insbesondere auch berechtigt, mit Zustimmung unseres Aufsichtsrats die eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu veräußern.

Unser Vorstand ist außerdem befugt, Wandel- und Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- bzw. Bezugsrechten auf SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch entsprechende bedingte Kapitalien gesichert sind. Die vorstehenden dem Vorstand eingeräumten Befugnisse zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten auf Aktien sind bei mit SAP vergleichbaren Unternehmen weitgehend üblich. Sie gewähren dem Vorstand notwendige Flexibilität und eröffnen ihm insbesondere die Möglichkeit, SAP-Aktien als Gegenleistung beim Beteiligungserwerb einzusetzen, Finanzmittel am Kapitalmarkt kurzfristig und zu günstigen Konditionen aufzunehmen oder unterjährig Liquidität an die Aktionäre zurückzuführen. Darüber hinaus bestehen weitere bedingte Kapitalien, die der Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten dienen, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden oder noch bis zum 30. April 2007 gewährt werden. Die hierzu beschlossenen bedingten Kapitalien beliefen sich zum 31. Dezember 2006 noch auf insgesamt 110.078.708 €. Zum 31. Dezember 2006 waren insgesamt 14.867.572 Wandlungs- und Bezugsrechte an Teilnehmer der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegeben, die nach Wirksamwerden der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 15. Dezember 2006 jeweils zum Bezug von vier neuen Aktien aus Bedingtem Kapital berechtigen. SAP ist allerdings berechtigt, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Bis zum 30. April 2007 sind unser Vorstand und, soweit Mitglieder des Vorstands betroffen sind, unser Aufsichtsrat ermächtigt, im Rahmen des aktienorientierten Vergütungsprogramms „SAP Stock Option Plan 2002“ Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf

Aktien der SAP AG aus dem hierfür geschaffenen Bedingten Kapital auszugeben. Insoweit können bis zum 30. April 2007 noch bis zu 8.415.709 Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf jeweils vier Aktien der SAP AG mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1 € ausgeben werden.

Unsere Satzung enthält keine Bestimmung, die dem Vorstand speziell für den Fall einer Übernahme-situation besondere Befugnisse einräumt.

- Die SAP AG ist Vertragspartner der folgenden wesentlichen Vereinbarungen, an die Bedingungen im Falle eines Kontrollwechsels durch ein Übernahmeangebot geknüpft sind:

- Um finanziell flexibler zu sein, vereinbarte die SAP AG im Jahr 2004 mit einer Gruppe von internationalen Banken eine syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 1 Mrd. €, die bislang nicht in Anspruch genommen wurde. Der Vertrag enthält eine so genannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken anzuzeigen, falls sie erfährt, dass eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50% der stimmberechtigten Aktien erworben haben. Nach Erhalt der Anzeige besteht bankenseitig das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Verbindlichkeiten zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen. Vorbehaltlich einer Fortsetzungsvereinbarung werden die Aufhebung der Kreditlinie und der Eintritt der Rückzahlungsverpflichtung zu einem näher geregelten Zeitpunkt wirksam. Dieser liegt, sofern die SAP AG bestimmte Maßnahmen ergreift, frühestens 30 Tage, höchstens aber 80 Tage nach dem Tag, an dem der Kontrollwechsel den Banken angezeigt wurde. In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2006 einen Umfang von insgesamt 599 Mio. € hatten, haben wir im Rahmen von so genannten Material-Adverse-Change-Klauseln die Möglichkeit der Kündigung für den Fall vereinbart, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft wesentlich verschlechtern. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass es im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel im Einzelfall zu einer solchen Verschlechterung kommt. Die betreffenden Klauseln sind marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien jedenfalls kurzfristig keine wesentliche Auswirkung.

– Die SAP AG hat verschiedene Kooperationen mit anderen Unternehmen abgeschlossen, um gemeinsam neue Softwareprodukte zu entwickeln und zu vermarkten. Diese gemeinsamen Entwicklungs- und Vermarktungsaktivitäten sind in entsprechenden Verträgen mit den Kooperationspartnern fixiert. Einige dieser Verträge enthalten Klauseln, wonach im Falle des Kontrollwechsels bei einer der Parteien, zum Beispiel wenn die SAP AG von einem anderen Unternehmen übernommen würde, die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags erforderlich ist oder Kündigungsrechte der anderen Partei hinsichtlich der Kooperation entstehen. Die meisten dieser Verträge wurden vor Mitte 2006 abgeschlossen, und die aus ihnen resultierenden Verpflichtungen sind zum Großteil bereits erfüllt.

- Es bestehen Vereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands zur Entschädigung im Fall eines Kontrollwechsels. Diese Vereinbarungen, die national und international zunehmend üblich sind, sind im Vergütungsbericht beschrieben, der integraler Bestandteil dieses Lageberichts ist. Vergleichbare Entschädigungsvereinbarungen mit Mitarbeitern bestehen nicht.

## RISIKOFAKTOREN UND RISIKOMANAGEMENT

### Das Risikomanagement

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breit gefächerten Geschäftstätigkeiten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wir definieren Risiken im weitesten Sinne als die Gefahr, unsere finanziellen, operativen oder strategischen Ziele nicht wie geplant zu erreichen. Um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, ist es daher unerlässlich, die Risiken effektiv zu identifizieren, zu analysieren und durch geeignete Steuerungsmaßnahmen zu beseitigen oder zu begrenzen.

Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System, mit dem wir Risiken frühzeitig erkennen und analysieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen können. Dieses System ist als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse unternehmensweit implementiert, umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und ist ein wesentliches Element der unternehmerischen Entscheidungsprozesse. Hierzu gehören unter anderem die Erfassung, Überwachung und Steuerung der internen Unternehmensprozesse und Geschäftsrisiken, diverse Management- und Kontrollsysteme, ein konzernweit einheitlicher Planungsprozess sowie eine umfassende Risikoberichterstattung. Zur Sicherstellung der Effektivität des Risikomanagements, der Transparenz und der Aggregation von Risiken im Rahmen der Berichterstattung entschieden wir uns für

einen unternehmensweit einheitlichen und integrierten Ansatz zum Management von Unternehmensrisiken und etablierten eine globale Risikomanagement-Organisation mit direkter Berichtslinie zum Finanzvorstand. Die globale Risikomanagement-Organisation hat den Auftrag,

- kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten,
- die Umsetzung der festgelegten Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen,
- dem Management/dem Vorstand regelmäßig über Risiken zu berichten,
- eine risikoangepasste globale Versicherungsstrategie als ein Mittel zur Risikobewältigung zu entwickeln und fortlaufend zu betreuen sowie
- die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsystems über die Finanzberichterstattung gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act zu sichern.

Basierend auf seinen Kontrollhandlungen geht das Management davon aus, dass das interne Kontrollsystem der SAP die Anforderungen des Sarbanes-Oxley Act erfüllt. Eine abschließende Beurteilung ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts nicht möglich, da der entsprechende Prüfungsprozess noch nicht beendet ist. Die zentralen Geschäftsprozesse und die darin enthaltenen Kontrollen der wichtigsten Konzerngesellschaften dokumentierten wir entsprechend der Anforderung. Die Konzernrevision sowie Prozessexperten beurteilen fortwährend die Prozesse und deren Dokumentation. Sie testen ebenfalls die Prozesskontrollen hinsichtlich ihrer Konzeption und Effektivität. Auch der konzernweit gültige Verhaltenskodex für Mitarbeiter (Code of Business Conduct) sowie die Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat sind beispielsweise Bestandteil dieses Risikomanagement-Systems.

Unser Risikomanagement-System basiert auf einem einheitlichen Risikomanagement-Konzept, dem so genannten Global Risk Management Framework. Wir entwickelten und implementierten dieses Framework, das die Einhaltung der Anforderungen des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sicherstellt, gemäß internationalen Empfehlungen. Das Global Risk Management Framework besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- einer unternehmensweiten, vom Vorstand erlassenen Risikomanagement-Richtlinie,
- der in drei Ebenen (Konzern, divisional/regional und lokal) in allen Geschäftsbereichen einheitlich aufgebauten Risikomanagement-Organisation,
- einem unternehmensweit einheitlichen Risikomanagement-Prozessmodell,



- einer SAP-weit implementierten Software für die Unterstützung der Risikomanagement-Prozesse und
- einer unternehmensweiten, kaskadierenden Risikoberichterstattung.

### Konzernweit einheitliche Risikobewertung

Im Rahmen der Risikobewertung betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Schadenshöhe der Risiken. Dabei setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die unternehmensweit einheitlich gestaltet sind und damit eine Vergleichbarkeit der Risikobewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg ermöglichen. Entsprechend dem Ergebnis aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe geben wir, basierend auf der konzernweit einheitlichen Risikobewertungsmatrix, eine Einschätzung des Risikos in „hoch“, „mittel“ und „gering“ ab. Zusätzlich verwenden wir zum Beispiel stochastische Risikoberechnungsverfahren wie Value at Risk (VaR), um kontinuierlich das Risikoprofil im Bereich von Fremdwährungsrisiken, Klageansprüchen und Kundeneskalationen zu ermitteln. Simulationstechniken wie die Monte-Carlo-Analyse finden im Rahmen der Contingency-Berechnung für Projektangebote Anwendung.

In anderen Bereichen, die einer quantitativen Beurteilung schwerer zugänglich sind, führen wir auf der Basis der oben genannten einheitlichen Risikobewertungsmatrix qualitative Risikobewertungen durch. Hierbei schätzen wir die Einzelrisiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre Auswirkung auf Basis eines Bewertungshorizonts von drei Jahren ein und ermitteln eine Risikopriorisierung.

Eine Steuerung von Risiken durch den Abschluss von Versicherungen erfolgt nur dann, wenn wir dies im Hinblick auf den wirtschaftlichen Nutzen als sinnvoll erachten.

### SAP-Softwarelösung im Einsatz bei der SAP

Um Transparenz über alle im Unternehmensverbund vorhandenen Risiken zu schaffen und zusätzlich das Management der Risiken sowie das Berichtswesen zu erleichtern, haben wir eine eigene Risikomanagement-Software entwickelt. Alle identifizierten Risiken werden in unserer eigenen Lösung SAP Operational Risk Management (SAP ORM) festgehalten und nachverfolgt. Im Rahmen der vierteljährlichen Risikoberichterstattung konsolidieren und aggregieren wir die in SAP ORM gespeicherten Risikomanagement-Informationen und erstatten dem Vorstand darüber Bericht. Zusätzlich besteht eine Ad-hoc-Berichtspflicht an den Vorstand sowie den Aufsichtsratsvorsitzenden bei Identifikation eines Einzelrisikos mit einem erwarteten Verlust von mehr als 100 Mio. €. Risiken mit einem erwarteten Verlust von mehr als 150 Mio. € klassifiziert SAP als bestandsgefährdend.

Die Risikomanagement-Richtlinie sowie das Risikomanagement-Prozessmodell der SAP überprüfen wir jährlich und passen sie bei Bedarf an. Die Einhaltung der Risikomanagement-Richtlinie wird durch zielgerichtete Prüfungen der Konzernrevision kontrolliert. Die interne Revision überprüft regelmäßig die Sicherheit des Risikomanagement-Systems und die Effizienz der Risikomanagement-Prozesse und berichtet dem Vorstand über die Ergebnisse.

Außerdem prüft unser Abschlussprüfer jährlich die grundsätzliche Eignung des Risikomanagement-Systems zur frühzeitigen Erkennung bestandsgefährdender Risiken im Sinne des §91 Abs. 2 AktG.

Die durch das Risikomanagement-System ermittelten und verfolgten signifikanten Unternehmensrisiken führen wir im Folgenden unter der Risikokategorie auf, der sie gemäß der Struktur unseres internen Risikomanagement-Berichtssystems zuzuordnen sind:

### ÖKONOMISCHE RISIKEN

- Der Kauf und die Einführung von SAP-Produkten sind für viele unserer Kunden mit einer beträchtlichen Investition verbunden und unterliegen damit einem Investitionsentscheidungsprozess. Unsicherheiten, ausgelöst durch Veränderungen der politischen, rechtlichen oder gesellschaftlichen Situation, können sich negativ auf unsere Geschäfte und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken, indem sich sowohl die generelle Investitionsbereitschaft beim Kauf und bei der Implementierung von SAP-Produkten verringert als auch die zeitliche Planung solcher Investitionen verzögert. Besondere Gefahren gehen in diesem Zusammenhang von den Ländern aus, in denen historisch betrachtet eine gewisse rechtliche und politische Instabilität besteht. Unsere internationale Ausrichtung und die Tatsache, dass wir unsere Produkte auf allen wesentlichen Märkten der Welt anbieten, geben uns die Flexibilität zum Ausgleich regionaler wirtschaftlicher Schwierigkeiten durch eine Kompensation auf anderen Märkten. Eine signifikante Beeinflussung unseres Ergebnisses durch eine Eintrübung der allgemeinen weltwirtschaftlichen Lage erscheint damit als unwahrscheinlich.
- Terrorangriffe wie in den USA, Großbritannien und auch in Asien, bewaffnete Konflikte wie im Nahen Osten, Naturkatastrophen wie die Waldbrände in den USA und Erdbeben in Indonesien oder Krankheitsepidemien wie die Vogelgrippe können politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Unsicherheiten zur Folge haben. Diese können sich wiederum negativ auf die lokale, regionale, aber auch die weltweite Wirtschaft auswirken und sowohl

unsere Investitionsentscheidungen als auch die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beeinträchtigen. Die durch solche Ereignisse in den vergangenen Jahren eingetretenen Konjunkturertrübungen waren jedoch grundsätzlich kurzfristiger Natur und haben keine insgesamt negative Konjunktorentwicklung erzeugt, die sich auf unseren Geschäftserfolg nachhaltig ausgewirkt hätte. Aus unserer Sicht ist damit von den aufgeführten Risiken im Moment lediglich das Szenario der weltweiten Verbreitung des Vogelgrippe-Virus unter Menschen als eine, jedoch eher langfristige, Bedrohung für die geplante Ergebnisentwicklung einzustufen. Einem Bericht und Schätzungen zufolge, die aus dem diesjährigen Treffen der Weltbank und des IWF resultierten, könnte eine durch den mutierten Virus ausgelöste globale Seuche nicht nur den Tod von Millionen Menschen zur Folge haben, sondern zusätzlich weltweit wirtschaftliche Schäden in Höhe von mehr als 3% des globalen Bruttosozialprodukts, das heißt bis zu 1,6 Billionen €, verursachen. Um mögliche Schäden, unter anderem im Falle eines Virusausbruchs, zu minimieren, implementieren wir ein weltweites Business-Continuity-Management-System, das die Funktionsfähigkeit unserer Kernprozesse in Krisensituationen sicherstellen soll.

- Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 120 Ländern. Die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit den für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere, wie bereits oben genannt, die allgemeine wirtschaftliche oder politische Situation der einzelnen Länder, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme sowie gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets oder Richtlinien über die Entwicklung oder Bereitstellung von Software und/oder Dienstleistungen. In Brasilien, Russland, Indien und China bestehen nach wie vor noch vereinzelt regulatorische Hemmnisse für einen ungehinderten internationalen Waren- und Geschäftsverkehr, zum Beispiel in Form von Sondersteuern auf grenzüberschreitende Lizenzflüsse oder Einfuhrbeschränkungen. Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die von einem regelmäßigen Dialog mit den Behörden der Gastländer bis zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen können. Eine moderate Beeinflussung unserer geplanten Ergebnisentwicklung durch regulatorische Einschränkungen ist dennoch nicht auszuschließen. Für die Mehrzahl unserer wesentlichen Zielmärkte, insbesondere die Märkte der EU und Nordamerikas, schätzen wir diese Risiken aufgrund einer mittlerweile fortgeschrittenen Konvergenz der Rechts- und Steuerordnungen als unwahrscheinlich und in ihren Auswirkungen gering ein.

## MARKTRISIKEN

- Der gesamte IT-Sektor, einschließlich der Softwarebranche, durchlebte in den letzten Jahren infolge von Unternehmenszusammenschlüssen eine Phase der Konsolidierung. Hiervon waren auch größere Unternehmen betroffen, wie bereits 2005 die Übernahmen unserer Konkurrenten PeopleSoft und Siebel durch Oracle gezeigt haben. Großunternehmen wie IBM und Microsoft versuchen weiter, in unseren Kernmarkt vorzudringen, und stellen damit für uns eine wachsende Konkurrenz dar. Unsere Wettbewerber arbeiten derzeit untereinander oder mit Drittanbietern zusammen oder könnten solche Kooperationsbeziehungen in Zukunft aufbauen, um ihre Produkte auf die Anforderungen der Kunden abzustimmen. Hieraus können neue Bündnisse zwischen Konkurrenten entstehen, die binnen kurzer Zeit Marktanteile zu unseren Lasten gewinnen. Als mögliche Folge können Umsatzeinbußen aufgrund der Unsicherheit der Kunden und eines erheblich verschärften Wettbewerbs durch neue oder stärkere Mitbewerber genannt werden. Demgegenüber sind wir davon überzeugt, dass unsere Strategie des organischen Wachstums insbesondere der aggressiven Akquisitionstrategie von Oracle überlegen ist. Wir halten daher eine signifikante Beeinträchtigung unseres erwarteten Geschäftsergebnisses durch spürbare Marktanteilszuwächse unserer direkten Konkurrenten zu unseren Lasten derzeit für unwahrscheinlich. Vielmehr sehen wir in der derzeitigen Konsolidierungsphase in der IT-Branche eine Chance zu einer weiteren Stärkung unserer Marktstellung. Diese Annahme beruht insbesondere auf einer erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie für das Volumengeschäft. Wir können jedoch nicht ausschließen, dass unsere Mitbewerber Kunden verstärkt extreme Preisnachlässe gewähren, die unsere Gewinnsituation signifikant beeinträchtigen.
- Die anhaltende Tendenz zur Ausgliederung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing, BPO) und der damit verbundene Markteintritt von Systemintegratoren, Beratungsfirmen, Telekommunikationsfirmen, Anbietern von Computerhardware und anderen IT-Dienstleistern kann zu einer Verstärkung des Wettbewerbs führen. Die wahrgenommene Wertschöpfung durch SAP-Produkte kann bei den Endkunden in dem Maße schwinden, in dem BPO-Anbieter ihre Dienstleistungen mit SAP-Anwendungen bündeln. Da der Großteil unserer erzielten Erlöse gegenwärtig aus Lizenzverträgen stammt, die direkt mit Endkunden abgeschlossen werden, könnte sich ein verstärkter Trend zur Auslagerung von Geschäftsprozessen negativ auf unsere Umsatzerlöse und Ergebnisse auswirken. Darüber hinaus kann die Bereitstellung von Anwendungen durch Application Service Provider (ASP)

zu einem Preisdruck bei SAP-Produkten führen oder den Verkauf von SAP-Produkten anderweitig negativ beeinflussen. Wir begegnen diesen Risiken aktiv, indem wir ein strukturiertes BPO-Partnerprogramm mit wachsendem Geschäftserfolg sowie ein eigenes On-Demand-Geschäftsmodell und Produktangebot im CRM-Segment entwickelt haben. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen schätzen wir für die absehbare Zukunft das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung unserer Umsätze und Ergebnisse durch konkurrierende BPO- bzw. ASP-Anbieter nach wie vor als unwahrscheinlich ein.

- Einen erheblichen Anteil unserer Umsatzerlöse generieren wir aus unserer großen Bestandskundenbasis. Sollten unsere Bestandskunden sich entscheiden, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine neuen Lizenz- oder sonstigen Verträge für weitere Produkte oder Dienstleistungen abzuschließen oder den Umfang ihrer Wartungsverträge herunterzustufen, können unsere Umsätze und Ergebnisse dadurch signifikant beeinträchtigt werden. Auf Grundlage unserer sehr soliden Geschäftsentwicklung im Bestandskundengeschäft in den vergangenen Geschäftsjahren und unserer sowohl bei Analysten als auch Kunden anerkannten, zukunftsweisenden Technologiestrategie erscheint dies jedoch unwahrscheinlich. Außerdem bietet ein steigender Umsatzanteil im Neukundengeschäft neue Absatzchancen und damit teilweise Substitutionsmöglichkeiten.

## RISIKEN DER STRATEGISCHEN PLANUNG

- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist der weitere Ausbau unserer Marktführerschaft im Mittelstand durch eine gezielte Bedienung der Anforderungen der Mittelstandskunden. Die damit verbundene Ausdehnung unseres Partnernetzwerks, die Entwicklung neuer, innovativer Produkte und Geschäftsmodelle für den Mittelstand sowie die reibungslose Abwicklung des Volumengeschäfts sind für uns von größter Bedeutung. Die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle ebenso wie sonstige Maßnahmen zur Ausdehnung des Marktanteils sind immer mit Risiken behaftet (vergleiche auch Produkt Risiken), die sich negativ auf die Finanz- und Ertragslage auswirken können. In den vergangenen Jahren haben wir bewiesen, dass wir Risiken im Zusammenhang mit neuen Produkten und innovativen Ansätzen erfolgreich entgegenwirken und unsere Marktführerschaft weiter ausbauen konnten. Zusätzlich sind wir überzeugt, dass wir die Anforderungen unserer Kunden durch schnelleren Nutzen aus der Anwendung unserer Produkte bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten abdecken können. Deshalb schätzen wir das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten

Ergebnisentwicklung durch die geplanten Produktinnovationen und neuen Geschäftsmodelle als unwahrscheinlich ein.

- Um die Kompatibilität bestimmter Produkte führender Anbieter von Computersoftware und -hardware sowie Technologiedienstleister mit den SAP-Produkten sicherzustellen, haben wir mit zahlreichen dieser Hersteller Kooperationsabkommen abgeschlossen. Über Partnerschaften mit Drittanbietern von Hardware und Software, Systemintegratoren und Beratungsunternehmen haben wir zusätzlich unser Dienstleistungsangebot erweitert. Die meisten dieser Vereinbarungen und Bündnisse sind relativ kurz befristet und nicht exklusiv. Außerdem haben wir Beziehungen für den Weiterverkauf bestimmter SAP-Software durch Drittanbieter etabliert. Diese Drittanbieter und Geschäftspartner unterhalten größtenteils ähnliche Vereinbarungen mit unseren Konkurrenten und zählen teilweise auch selbst zu unseren Konkurrenten. Falls diese Partner bei Auslaufen bestehender Vereinbarungen oder Partnerschaften die Zusammenarbeit mit uns nicht fortsetzen, könnte die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software beeinträchtigt werden. Die Abschätzbarkeit dieses Risikos hat sich jedoch im Zuge der Konsolidierung der Unternehmenssoftwarebranche in den vergangenen Jahren erhöht. Wir halten einen Risikoeintritt, der die erwartete Ergebnisentwicklung signifikant beeinflusst, für unwahrscheinlich, da Kooperationsvereinbarungen mit uns sowohl für die großen Systemintegrationshäuser als auch für IT-Infrastrukturunternehmen wie IBM oder Microsoft auch bei bestehender Konkurrenzsituation eine effiziente und attraktive Möglichkeit zur Steigerung ihres eigenen Geschäftserfolgs im Unternehmenssektor bieten. Dies gilt aus unserer Sicht auch für die bestehende Vereinbarung mit Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind.

## PERSONALWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

- Seit Juli 2006 wurde erstmals in der SAP AG ein standortübergreifender Betriebsrat eingesetzt. In diesem Zusammenhang verstärken sich durch die Mitbestimmungsrechte der Betriebsräte die Risiken, dass sich Entscheidungsprozesse in den betroffenen Gesellschaften bei Personalfragen, wie beispielsweise bei Reorganisationen, verzögern und dadurch höhere Kosten für erforderliche Umstrukturierungsmaßnahmen anfallen. Das Risiko von wesentlichen Auswirkungen auf unseren Handlungsspielraum und auf das geplante Geschäftsergebnis unserer Gesellschaften erachten wir jedoch als gering.

■ Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte, die Vermarktung und Bereitstellung von Dienstleistungen für vorhandene Produkte, die erfolgreiche Führung der Geschäftsabläufe der SAP und damit den wirtschaftlichen Erfolg. Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, aber auch neue hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen ist für uns von größter Bedeutung. Sollte eine Vielzahl dieser Mitarbeiter in kurzem Abstand das Unternehmen verlassen und wir keinen entsprechenden Ersatz finden können, könnten unsere Geschäfte beeinträchtigt werden. Die Arbeitsverträge der meisten unserer Angestellten enthalten mit Ausnahme von ausgewählten Führungskräften derzeit keine Wettbewerbsklausel für den Fall der Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit SAP und beinhalten außerhalb Deutschlands meist relativ kurze Kündigungsfristen. Vor dem Hintergrund eines verstärkten Wettbewerbs um hoch qualifizierte Arbeitskräfte in der IT-Branche gibt es trotz unserer attraktiven Zusatzleistungen keine Garantie dafür, dass wir in der Lage sind, entscheidende Leistungsträger langfristig an uns zu binden. Allerdings wurde unsere hohe Attraktivität als Arbeitgeber wie bereits in früheren Jahren auch im Berichtsjahr erneut in Umfragen bestätigt. Zusätzlich ist die Fluktuationsrate an den meisten SAP-Standorten sehr niedrig, und wir gewannen 2006 wie bereits im Vorjahr zahlreiche erfahrene Top-Manager mit langjähriger Führungserfahrung von Konkurrenzunternehmen hinzu. Deshalb sehen wir aufgrund unserer Attraktivität als Arbeitgeber auch für 2007 wieder ausgezeichnete Chancen, hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Qualifizierungsangebote, Weiterbildungsmaßnahmen, konsequente Nachfolgeplanung und Zusatzleistungen wie leistungsbezogene Vergütungssysteme, die arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung und langfristig angelegte Anreizprogramme sind nur einige Beispiele, wie wir diesem Risiko zusätzlich entgegenwirken. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung durch den Verlust von Führungskräften und Mitarbeitern derzeit als unwahrscheinlich ein.

#### ORGANISATIONS- UND GOVERNANCE-RISIKEN

Als in Deutschland ansässige und an einer US-amerikanischen Börse notierte Aktiengesellschaft unterliegt SAP den Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen als auch des US-amerikanischen Rechtssystems. Die geltenden Bestimmungen wurden in den vergangenen

Jahren insbesondere im Zuge des 2002 in den USA erlassenen Sarbanes-Oxley Act noch maßgeblich verschärft. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erstmals eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den komplexen Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act vorgenommen. Der Prüfungsprozess war zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts noch nicht abgeschlossen. Wir gehen jedoch von einem erfolgreichen Abschluss der Prüfung aus. Dennoch kann es trotz größter Bemühungen unsererseits keine Gewähr dafür geben, dass es nicht zu Mängeln bei der Einhaltung bestimmter Vorschriften kommt, wie zum Beispiel durch betrügerisches oder nachlässiges Verhalten einzelner Mitarbeiter. Wir erachten den Eintritt von wesentlichen Fällen dieser Art aufgrund einer Vielzahl unternehmensinterner Kontrollen für unwahrscheinlich. Auftretende Fälle könnten sich jedoch in erheblichem Maße negativ auf unser Ansehen und damit auf unsere Geschäfts- und Aktienkursentwicklung auswirken, auch wenn eine exakte Quantifizierung des Risikos aufgrund der Vielzahl an möglichen Verstößen mit unterschiedlichem Ausmaß schwierig ist.

#### KOMMUNIKATIONS- UND INFORMATIONSRIKEN

■ Wir haben in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko entgegenzuwirken, dass interne, vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu brisanten Themen, beispielsweise über künftige Strategien, Technologien und Produkte, fälschlicherweise oder verfrüht in die Öffentlichkeit getragen werden. Hierzu zählen unter anderem unternehmensweit verbindliche Sicherheitsstandards und Richtlinien zur internen und externen Kommunikation, datentechnische Vorkehrungen zur Unterbindung der Weiterleitung vertraulicher interner Inhalte über externe Kommunikationsnetzwerke sowie die Ausgabe besonders verschlüsselter Hardware an Mitarbeiter mit regelmäßigem Umgang mit vertraulichen Informationen. Dennoch gibt es keine Garantien dafür, dass diese Schutzmechanismen in jedem Fall greifen. So könnte unsere Marktposition beispielsweise durch die Veröffentlichung vertraulicher Informationen über die künftige Ausrichtung der Produktentwicklung signifikant geschädigt werden. Aufgrund der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, schätzen wir den Eintritt des genannten Risikos als unwahrscheinlich ein.

## FINANZRISIKEN

Seit dem 1. Januar 1999 ist der Euro unsere Bilanz- und Konzernwährung. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen erheblich auf die Umsatzerlöse und Ergebnisse der SAP auswirken. Die Aufwertung des Euro im Verhältnis zu anderen Währungen wirkt sich dabei im Allgemeinen negativ, eine Abwertung des Euro positiv aus. Dementsprechend wirkte sich die relative Kurssteigerung des Euro im Vergleich zu Fremdwährungen wie dem US-Dollar und dem japanischen Yen 2006 negativ auf unser Geschäftsergebnis aus.

Wir überwachen potenzielle Währungsschwankungsrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie über den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Durch verschiedene Maßnahmen haben wir das Wechselkursrisiko weitgehend bei der SAP AG in Deutschland zentralisiert. Für die SAP AG quantifizieren wir unter Berücksichtigung der genannten Risikosteuerungsinstrumente die Risikopositionen aus Wechselkursen der für sie wesentlichen Fremdwährungen (insbesondere US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar, australischer Dollar) regelmäßig mit dem Risikomaß Value at Risk. Wir ermitteln hierbei den möglichen Ergebnisverlust aus Fremdwährungseinflüssen, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 99% innerhalb von zehn Tagen nicht überschritten wird. Die nachfolgende Tabelle zeigt den ermittelten Value-at-Risk-Wert auf Basis des nicht gesicherten Währungsexposures (verbleibende offene Position unter Berücksichtigung der abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte) zum Geschäftsjahresende sowie im Jahresdurchschnitt der Geschäftsjahre 2005 und 2006. Die Berechnungen der Jahresdurchschnitte basieren auf Zahlen zu den Quartalsenden. Der Value-at-Risk-Wert des nicht gesicherten Währungsexposures nahm im Jahresdurchschnitt und zum Jahresende 2006 verglichen mit dem Vorjahr ab. Dies ist insbesondere auf die gesunkene Wechselkursvolatilität zurückzuführen. Außerdem war das ungesicherte Währungsexposure zum Jahresende geringer als zum Vorjahreszeitpunkt.

	29. 12.	Jahres-	30. 12.	Jahres-
	2006	durchschnitt	2005	durchschnitt
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Value at Risk	3,8	8,5	11,1	9,7

- Schwankungen und Rückgänge in unserem Lizenzgeschäft können sich auf Service- und Wartungserlöse auswirken, die in der Regel der Entwicklung der Lizenzumsätze in zeitlichem Abstand folgen. Ein deutliches Absinken des prozentualen Anteils der Softwareerlöse am Gesamterlös kann sich daher signifikant negativ auf die Geschäfte und damit auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Demgemäß legen wir in unserer Unternehmensstrategie einen Schwerpunkt auf das Wachstum des Softwarelizenzgeschäfts gegenüber anderen Umsatzformen und steigerten in den vergangenen Geschäftsjahren entsprechend den prozentualen Anteil des Softwarelizenzgeschäfts am Gesamtumsatz. In diesem Zusammenhang sind wir zuversichtlich, diesen Trend auch im kommenden Geschäftsjahr fortsetzen zu können.
- Zum Ausgleich der Aufwendungen des aktienbasierten Vergütungsprogramms STAR setzen wir derivative Instrumente ein. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass die aus der Absicherung des STAR-Plans anfallenden Kosten die Vorteile, die aus der Absicherung des STAR-Plans resultieren, überwiegen.

## PROJEKTRISIKEN

- Die Implementierung von SAP-Software ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens des Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, auf die wir oftmals keinen Einfluss haben. Langwierige Installationsprozesse, Engpässe bei der Verfügbarkeit qualifizierter Berater oder Projektkosten, die über vereinbarte Festpreise für die Installation hinaus anfallen und Kundenregressforderungen oder Imageschäden nach sich ziehen, können nicht immer ausgeschlossen werden. Auch in dieser Risikokategorie verzeichnen wir jedoch bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichsten Gründen einen positiven Trend. Unsere Kunden setzen unter anderem verstärkt auf einen modularen Projektansatz zur Optimierung ihrer IT-Landschaft. Hierbei treten sequenziell integrierte Einzelprojekte mit vergleichsweise niedrigem Risikoprofil zur Abdeckung spezifischer Verbesserungspotenziale an die Stelle von hochkomplexen und dadurch risikobehafteten umfangreichen Projekten zur Implementierung flächendeckender IT-Lösungen „auf einen Schlag“. Im Berichtsjahr 2006 nutzten wir für die Projekte ein nahtlos in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement. Die Risiko-steuerung und Risikominimierung in Kundenprojekten ist somit optimal in unser Gesamttrisikomanagement-System integriert.

Im Berichtsjahr reduzierten wir erneut die Gesamtaufwendungen für Eskalationen. Damit setzte sich der positive Trend auch 2006 fort. Die Zahl der gegen uns gerichteten Klageverfahren aus dem operativen Geschäft blieb im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen konstant. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch entsprechende Aufnahme in unsere Finanzplanung, insbesondere durch die Bildung von Rückstellungen, ausreichend berücksichtigt. Zusätzlich haben wir uns gegen eine Reihe typischer Haftungs-szenarien aus identifizierten Projektrisiken in adäquater Höhe versichert. Eine signifikante Beeinträchtigung der erwarteten Geschäfts- und Ergebnisentwicklung durch Kundenprojektrisiken ist daher aus unserer Sicht unwahrscheinlich.

## PRODUKTRISIKEN

■ Um neue und erweiterte Produkte zur vollen Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln, sind teilweise lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Dabei unterliegen wir verschiedenen Risiken: Beispielsweise können sich geplante Markteinführungen verzögern, Marktanforderungen nicht komplett erfüllt oder Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen gerecht werden. Auch könnten neue Produkte oder Produkterweiterungen beim ersten Release noch nicht erkannte Fehler enthalten. Um solchen Risiken vorzubeugen, implementierten wir bereits vor einigen Jahren den Produkt-Innovations-Lebenszyklus-Prozess, der an mehreren Stellen strenge Qualitätskontrollen vorsieht. Zusätzlich ergreifen wir im ersten Jahr nach Markteinführung einer neuen Softwareversion Maßnahmen, etwaig aufgetretene Mängel in enger Kooperation mit den ersten Käufern des Produkts umgehend zu beheben. Es besteht dennoch keine Gewähr, dass stets alle Mängel zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden behoben werden können. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden in einigen Fällen die Rückerstattung geleisteter Beträge, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. SAP-Software wird vorrangig im Rahmen von Anwendungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von zentraler Bedeutung sind. Hierdurch erhöht sich das beschriebene Risiko bei tatsächlichen oder angeblichen Mängeln unserer Produkte und Dienstleistungen. Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, Gewährleistungsrisiken zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch weder alle Eventualitäten abdecken, noch können wir ihre Gültigkeit im Rahmen der jeweils geltenden Rechtsordnung stets zweifelsfrei sicherstellen. Solche Vorfälle können sich negativ auf

unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf unser Ansehen auswirken. Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch ein umfangreiches Projektmanagement und Projektmonitoring, strenge und regelmäßige nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programm-Risikobeurteilungen im Rahmen unserer Produktentwicklung entgegen. Die hierdurch im Allgemeinen erzielte hohe Qualität unserer Produkte wird durch den bereits unter der Risikokategorie „Projektrisiken“ beschriebenen geringen Umfang an Aufwendungen für Kundeneskalationen und Klageansprüche aus dem operativen Geschäft sowie konstant hohe Kundenzufriedenheitswerte in den von uns regelmäßig durchgeführten Kundenbefragungen bestätigt. Eine signifikante Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch Produktmängelansprüche von unseren Kunden schätzen wir daher als unwahrscheinlich ein.

■ Unsere Produkte enthalten Funktionen, die den Schutz und die Sicherheit der Kundendaten gewährleisten sollen. Jedoch lässt sich ein Trend verzeichnen, nach dem zunehmend Informationssysteme und Softwareanwendungen aus krimineller Tendenz und persönlicher Bereicherungsabsicht angegriffen werden. Im gleichen Zuge werden immer mehr Anwendungen zur Vereinfachung von unternehmensübergreifenden Prozessen über das Internet bereitgestellt. Ungeachtet unserer Sicherheitsfunktionen könnten ein unbefugter Zugriff auf SAP-Produkte und andere durch Internetbenutzer verursachte Probleme vorkommen, wie der Missbrauch vertraulicher Informationen durch Hacker, denen es gelingt, die Sicherheitsvorkehrungen unserer Kunden zu umgehen. Angriffe durch kriminell motivierte Hacker und ähnliche Störungen können die Sicherheit der von unseren Kunden gespeicherten und übertragenen Daten gefährden und im Schadensfall zu bedeutsamen Regressforderungen gegenüber SAP führen. Wir begegnen diesem Risiko mit einem mehrstufigen Ansatz. Zum einen beinhaltet unser Entwicklungsprozess Maßnahmen zur Vermeidung von Sicherheitsproblemen, die bis zur Auslieferung mehrmals überprüft werden. Zum anderen liefern wir alle unsere Anwendungen mit einem Sicherheitskonzept aus, das eine bestmögliche Integration in die Sicherheitsarchitektur des Kunden unter Ausnutzung der von SAP mitgelieferten Sicherheitsfunktionen ermöglichen soll. Sollte dennoch wider Erwarten ein Sicherheitsproblem innerhalb der SAP-Software bekannt werden, so wird den Kunden schnellstmöglich eine Lösung bereitgestellt. Da unsere Technologien bislang nicht in wesentlichem Umfang Sicherheitsattacken ausgesetzt waren, wird der Eintritt dieses Risikos unter Berücksichtigung der umfangreichen von SAP bereitgestellten Sicherheitsfunktionen als sehr unwahrscheinlich angesehen.

- Bislang haben wir zahlreiche Technologien von Drittanbietern lizenziert und sie in unser Portfolio integriert. Es lässt sich nicht ausschließen, dass die Lizenzen für einzelne dieser Technologien entgegen unserem Interesse beendet werden oder wir im Einzelfall nicht in der Lage sind, für unsere Produkte vorteilhafte Lizenzen für Drittanbieter-Software zu erhalten. Dies kann zu kurzfristigen Substitutionsproblemen und zu bedeutsam erhöhten Entwicklungsaufwendungen unsererseits führen.
- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie, die der Technologie- und Geschäftsprozessplattform SAP NetWeaver auf dem Markt zum Durchbruch verhelfen soll, besteht darin, unsere Plattform zertifizierten Drittanbietern als Entwicklungsgrundlage für eigene Anwendungen anzubieten. Wenn dies nicht gelingt, könnte der angestrebte Durchbruch von SAP NetWeaver auf dem Markt verhindert werden. Es besteht auch das Risiko, dass die Mängel minderwertiger Lösungen von Drittanbietern auf uns zurückfallen, unser Ansehen schädigen und sich indirekt negativ auf unsere Geschäfte auswirken. Darüber hinaus könnte die erhöhte Flexibilität von SAP NetWeaver, die die Verwendung von Daten ohne Bezug zu SAP-Software ermöglichen soll, genau wie bei anderen offenen Plattformen eine rückläufige Entwicklung der Kundennachfrage für bestimmte andere SAP-Software nach sich ziehen. Diesem Risiko begegnen wir durch einen ausführlichen, von jedem Drittanbieter zu durchlaufenden Zertifizierungsprozess, der eine gleichbleibend hohe Qualität zertifizierter Drittanbieter sichern soll.
- Im Rahmen unseres Patentprogramms sind wir bereits im Besitz von zahlreichen Patenten und haben diverse Patente für Erfindungen, die wir für uns beanspruchen, angemeldet. Darüber hinaus betten wir in bestimmten Fällen „Open Source“-Softwarekomponenten in unsere Lösungen ein. Durch die Einführung strikter Genehmigungsprozesse, die unter anderem die eingehende Prüfung entsprechender Lizenzbedingungen umfassen, sichern wir den Einsatz solcher Komponenten ab. Dennoch gibt es keine Garantie dafür, dass wir künftig nicht durch die Patente Dritter von der Nutzung bestimmter Technologien einschließlich „Open Source“-Softwarekomponenten ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien nicht auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen. Dritte könnten uns auf die Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum auch dann verklagen, wenn wir uns keiner Verletzung der Urheberrechte Dritter bewusst sind.
- Während des Berichtsjahres wurden mehrere Klagen wegen Patentverletzung gegen SAP eingereicht. So reichten im Zeitraum von September 2006 bis Oktober 2006 die Unternehmen i2 Technologies US, Inc. und i2 Technologies, Inc. mit Sitz in den USA sowie Sky Technologies, LLC Klagen gegen SAP in den USA ein. Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems eine Klage gegen SAP in Deutschland ein. Wir bestreiten die Vorwürfe entschieden und halten die Beschuldigungen für ungerechtfertigt. Daher sind wir der Meinung, dass diese Vorgänge auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow keinen wesentlichen Einfluss haben werden. Dennoch ist der endgültige Ausgang aller laufenden Verfahren nicht mit Sicherheit vorhersehbar. Zusätzlich beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und potenziell signifikante Prozesskosten. Deshalb können wir nicht mit Sicherheit vollkommen ausschließen, dass diese Vorgänge die Geschäftstätigkeit, die Vermögens- und Ertragslage sowie den Cashflow der SAP erheblich negativ beeinflussen. Da, wie zuvor erwähnt, ein wesentlicher Schaden dennoch für SAP weder wahrscheinlich noch schätzbar ist, bildeten wir zum Ende des Geschäftsjahres 2006 auch keine Rückstellungen. Wir halten es für wahrscheinlich, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein. Die rechtliche Auseinandersetzung mit weiteren begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann zu einem hohen Zeitaufwand, kostenintensiven Gerichtsverfahren oder Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Produkte führen. Sie kann auch zur Folge haben, dass der Vertrieb unserer Produkte gerichtlich untersagt wird, wichtige Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen oder dass wir auf Lizenzvereinbarungen eingehen und entsprechende

## SONSTIGE BETRIEBSRISIKEN

- Unser geistiges Eigentum schützen wir durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören die Anmeldung von Patenten und Marken, rechtliches Vorgehen gegen Patent-, Urheberrechts- und Markenverletzungen, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen gegen den Missbrauch durch Dritte. Es lässt sich jedoch nicht ausschließen, dass diese Maßnahmen keinen ausreichenden Schutz bieten und durch einen nicht effektiv gerichtlich verfolgbaren Missbrauch unseres geistigen Eigentums signifikante Schäden entstehen. So gewährleisten beispielsweise die Rechtsordnungen einer Reihe von Ländern, in denen wir unsere Software vertreiben, vor unerlaubtem Kopieren von Software kein Schutzniveau, das mit dem Urheberrechtsschutz in den USA und in Deutschland vergleichbar ist.

Lizenzgebühren zahlen müssen, die unsere Ergebnisentwicklung signifikant belasten. Es kann sogar sein, dass solche Lizenzvereinbarungen nicht zu Bedingungen abgeschlossen werden können, die für uns akzeptabel sind.

- Darüber hinaus sind wir dem Risiko von Klagen und Gerichtsverfahren im Rahmen unserer sonstigen Geschäftsaktivitäten ausgesetzt. So hat beispielsweise im Oktober 2006 ein Unternehmen mit Sitz in Südafrika unser Management darüber informiert, dass es beim High Court in Südafrika eine Klage gegen SAP eingereicht hat. Mit der Klage macht dieses Unternehmen wegen eines behaupteten Bruchs eines Vertriebsvertrags mit SAP einen Schadensersatz in dreistelliger Millionenhöhe (in Euro) und eine Unterlassung des Vertragsbruchs geltend. Die Klage ist der SAP noch nicht nach internationalem Recht förmlich zugestellt worden. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang dieser Klagen keine wesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und Cashflows haben wird. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Unsicherheiten behaftet und unsere gegenwärtige Beurteilung kann sich in der Zukunft ändern.
- Unsere Systeme sowie die unserer Kunden oder Lieferanten können von Computerviren befallen werden. Dadurch kann das Netzwerk der SAP oder der Zugriff auf dieses Netzwerk für Kunden oder Lieferanten unterbrochen werden. Infolge solcher Sicherheitsverletzungen könnten wir bedeutsame Schäden durch Wiederherstellungsaufwendungen, Produktivitätsausfälle sowie Kundenregressforderungen erleiden. Der Eintritt dieses Risikos ist jedoch aufgrund einer Vielzahl getroffener Abwehrmaßnahmen, wie der Einsatz modernster Firewalltechnologien, Virenabwehrsoftware und Verfahren zur Abschottung unseres Netzwerks bei Viruswellen, sehr unwahrscheinlich. So waren unsere wesentlichen EDV-Systeme im Geschäftsjahr 2006 durchschnittlich zu 99,85% verfügbar.
- Um unser Geschäft zu erweitern, haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Hierbei setzen wir insbesondere auf die Übernahme von Unternehmen zur gezielten Ergänzung unseres Produktportfolios, wie beispielsweise bei der

Akquisition von Virsa Systems, Inc. Zu den für derartige Transaktionen typischen Risiken gehören Probleme bei der Integration des übernommenen Unternehmens und der betreffenden Technologien oder Produkte in unsere vorhandenen Technologien und Produkte, eine mögliche Unterbrechung der laufenden Geschäftstätigkeit, Probleme beim Erhalt wichtiger Fach- und Führungskräfte, die unwissentliche Übernahme wesentlicher Verpflichtungen des übernommenen Unternehmens, mögliche negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Partnerunternehmen, Drittanbietern von Produkten und Technologien oder zu Kunden sowie gesetzliche und hier insbesondere kartellrechtliche Beschränkungen. Wir begegnen diesen Risiken durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. Diese reichen von einer ausführlichen technischen, finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung des Akquisitionsobjekts über eine vor Abschluss jedes Erwerbs durchgeführte ganzheitliche Risikobewertung zur Ermittlung wesentlicher Transaktions- und Integrationsrisiken bis hin zu einer detaillierten standardisierten Integrationsplanung und deren Durchführung durch spezielle Integrationsteams. Angesichts der überschaubaren Größe der von uns bislang erworbenen Unternehmen halten wir die beschriebenen Risiken daher für beherrschbar und eine durch sie ausgelöste signifikante negative Beeinflussung der erwarteten Ergebnisentwicklung für unwahrscheinlich.

- Wie bereits in der Vergangenheit planen wir auch in der Zukunft, uns im Rahmen von Venture-Capital-Aktivitäten an Technologieunternehmen zu beteiligen. Gegenwärtig arbeiten viele dieser Unternehmen noch mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs dieser Beteiligungsunternehmen können sich daher negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken oder die Möglichkeiten eines späteren lukrativen Verkaufs der Beteiligungen beeinträchtigen. Darüber hinaus sind Verluste aus Unternehmensbeteiligungen nach deutschem Steuerrecht nur eingeschränkt steuerlich absetzbar, woraus sich negative Auswirkungen auf unsere Steuerquote ergeben können. Das beschriebene Risiko ist jedoch aufgrund des beschränkten Umfangs unserer Venture-Capital-Aktivitäten begrenzt und eine signifikante Auswirkung auf die geplante Ergebnisentwicklung damit unwahrscheinlich.



## GESAMTRISIKOPROFIL

Unsere Hauptrisiken lagen gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils 2006 wie bereits im Vorjahr unverändert in den Risikokategorien Projekt- und Produkt- Risiken. Die Risiken der strategischen Planung lagen im Berichtsjahr gleichauf mit den sonstigen Betriebsrisiken an dritter Stelle. Zusammen mit den personalwirtschaftlichen Risiken und Marktrisiken stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 84% des relativen Anteils am Gesamtrisikoprofil dar. Alle anderen Risikokategorien sind im Vergleich derzeit für SAP von untergeordneter Bedeutung.

Keines der im Rahmen unseres Risikomanagement-Systems identifizierten quantifizierbaren Risiken erreichte im Berichtszeitraum den bei SAP festgelegten Schwellenwert für das Vorliegen eines bestandsgefährdenden Risikos (150 Mio. € erwarteter Verlust). Die von uns im Rahmen des kontinuierlichen, operativen Risikomanagement-Prozesses identifizierten quantifizierbaren Risiken führen den positiven Trend der vergangenen Periode fort. Die Anteile der Risiken mit der Skalierung „Hohes Risiko“ und „Mittleres Risiko“ gemäß der bei uns eingesetzten Risikomatrix reduzierten sich weiterhin stetig. Die Risiken des Bereichs „Hohes Risiko“ lagen zum Ende des vierten Quartals auf einem Niveau von weniger als 5% (2005: 6%), die Risiken im Bereich „Mittleres Risiko“ sanken im Jahreszeitraum auf 21% (2005: 24%). Daraus resultierend stieg der Anteil der Risiken der Skalierung „Geringes Risiko“ im Zeitraum vom ersten zum vierten Quartal auf einen Wert von 74% (2005: 70%). Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend identifizierten Risiken daher weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Im Gegenteil entwickelte sich das Gesamtrisikoprofil des Unternehmens im Verlauf des Geschäftsjahres 2006 günstig: Aus unserer Sicht überwiegen die nachstehend beschriebenen Geschäftschancen der SAP deutlich. Angesichts unseres Risikoprofils sind wir zuversichtlich, den sich aus den genannten Risiken ergebenden Herausforderungen aufgrund unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung auch im Jahr 2007 erfolgreich begegnen zu können.

## MASSNAHMEN UND EREIGNISSE NACH GESCHÄFTSJAHRESENDE

In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2007 traten keine Ereignisse ein, die für uns von so wesentlicher Bedeutung sind, dass sie zu einer gegenüber dem Jahresende 2006 veränderten Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP führen würden. Es sind jedoch Ereignisse eingetreten, die die positive Entwicklung der SAP unterstreichen:

- Im Wettbewerb Great Place to Work wurde SAP im Februar erneut zu Deutschlands bestem Arbeitgeber gekürt. Damit erreichten wir in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern“ zum dritten Mal in Folge den Spitzenplatz. Darüber hinaus wurden wir mit dem Sonderpreis für „Gesundheit“ und damit für unser Gesundheitsmanagement-Programm ausgezeichnet.
- Der Aufsichtsrat hat Henning Kagermann als Vorstandssprecher der SAP AG erneut das Vertrauen ausgesprochen und damit auch seine außerordentlichen Leistungen für den erfolgreichen, organischen Wachstumskurs der SAP in den letzten Jahren gewürdigt. Der Aufsichtsrat beschloss die Verlängerung der Amtszeit bis zum 31. Mai 2009. Henning Kagermann hat dieser Verlängerung zugestimmt.

Zudem haben wir verschiedene Maßnahmen ergriffen, die eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung fördern sollen.

### Weiterer Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts im oberen Mittelstand

Im Januar 2007 haben wir eine neue Version der SAP-All-in-One-Lösung angekündigt. Sie basiert auf dem neuesten Stand von SAP ERP 2005 und SAP NetWeaver. Die neue Lösung bietet signifikante Verbesserungen wie höhere Flexibilität, einfachere Bedienbarkeit und schnellere Einführung und ermöglicht es damit nun auch mittelständischen Kunden und SAP-Partnern, die Vorzüge einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture) in evolutionärer Weise zu nutzen. Vorkonfigurierte Geschäftsszenarien, neue Funktionen für betriebswirtschaftliche Auswertungen und Berichte sowie ein integriertes, verbessertes Kundenbeziehungsmanagement (CRM) zeichnen das Angebot zusätzlich aus.

Gleichzeitig mit der Ankündigung der neuen Version haben wir unserem weltweiten Partnernetzwerk auch Programme und Werkzeuge zur Verfügung gestellt, mit denen vorhandene Anwendungen der Reihe SAP All-in-One migriert und neue Lösungen entwickelt werden können. Die neuen Versionen von SAP All-in-One vertreiben wir sowohl direkt als auch über unser Partnernetzwerk. Wie bereits für SAP ERP 2005 angekündigt, sind nun auch mittelständische Kunden und Partner in der Lage, zukünftige Softwareinnovationen durch so genannte „Enhancement Packages“ kontinuierlich, ohne Unterbrechung der Geschäftsabläufe und zu geringeren Kosten einzuführen.

#### **SAP Best Practices**

Im weiteren Verlauf des Jahres werden wir Verbesserungen der bewährten SAP Best Practices zur Verfügung stellen. Dazu zählen neue, vorkonfigurierte, branchenspezifische und branchenübergreifende Geschäftsszenarien – sowie deren umfassende Dokumentation – und Werkzeuge für die schnellere Implementierung sowie zusätzliche Angebote für Regionen oder Branchen, wie die Medien- oder Telekommunikationswirtschaft. SAP Best Practices basieren auf unserer jahrzehntelangen Erfahrung und der unserer Partner mit den Anforderungen führender Unternehmen aller Branchen und Größen.

#### **Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand**

Ebenfalls im Januar haben wir weitere Einzelheiten zu unserem komplett neuen Ansatz für Geschäftssoftware im unteren Mittelstand veröffentlicht. Die neue Softwarelösung mit dem Projektnamen A1S nutzt die Vorteile einer serviceorientierten Architektur (Enterprise SOA) konsequent und von Beginn an. Kunden und Partner können A1S nutzen, um vordefinierte Geschäftsprozesse zügig an eigene Anforderungen anzupassen. Hierzu werden wir ein so genanntes Try-Run-Adapt-Modell (ausprobieren, einsetzen, anpassen) anbieten.

Firmen im unteren Mittelstand können damit auf eine Lösung setzen, die schnellen Nutzen bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten bietet. E-Learning-Angebote sowie Service und Support werden integraler Bestandteil der Lösung sein, die sowohl im Hosting-Verfahren als auch im On-Demand-Betrieb eingesetzt werden kann. Für die Vermarktung wird SAP verstärkt die Möglichkeiten des Internet- und Telefonvertriebs nutzen.

Diese Kombination aus einem komplett neuen Produktkonzept und einem innovativen Vertriebsmodell öffnet für uns neues Umsatzpotenzial. SAP investiert neben der eigentlichen Produktentwicklung insbesondere in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind.

#### **Neue Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung**

Wir haben beginnend mit dem ersten Quartal 2007 die Struktur unserer Konzerngewinn- und Verlustrechnung angepasst, um potenzielle neue Umsatzströme transparenter darstellen zu können. Als zusätzliche Zeile innerhalb der Software- und Wartungserlöse haben wir den Posten „Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse“ hinzugefügt. Dieser neue Posten beinhaltet Subskriptionserlöse, Softwaremieterlöse und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Subskriptionserlöse werden vereinbart aus Verträgen, die sowohl Software- als auch Wartungsumsätze beinhalten. Im Rahmen solcher Verträge haben unsere Kunden Zugang zu aktuellen und nicht spezifizierten zukünftigen Produkten. Hierfür entrichten unsere Kunden eine feste monatliche Gebühr über eine bestimmte Periode (in der Regel fünf Jahre). Softwaremieterlöse entstehen aus Softwaremietverträgen, die ebenfalls Software- und Wartungsumsätze beinhalten, wobei Kunden lediglich Zugang zu aktuell verfügbaren Produkten erhalten. Zu den sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen zählen wir Erlöse aus unserem On-Demand-Angebot, zum Beispiel aus der SAP-CRM-On-Demand-Lösung, zukünftige Erlöse aus unserem neuen Mittelstandsprodukt, sofern wir es Kunden im On-Demand-Betrieb zur Verfügung stellen werden, Erlöse aus Hosting-Verträgen, bei denen unsere Kunden kein einfaches Kündigungsrecht haben, sowie softwarebezogene Umsatzbeteiligungen, zum Beispiel aus Entwicklungskooperationen.

Zusätzlich benannten wir den bisherigen Posten Software- und Wartungserlöse in Software- und softwarebezogene Serviceerlöse um. Aus diesem Grund entsprechen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Summe aus Softwareerlösen, Wartungserlösen und Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen. Die gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse betragen 6,605 Mrd. € im Jahr 2006. Die neue Struktur der Konzerngewinn- und Verlustrechnung hat keine Auswirkungen auf die konzerninterne Lizenzabrechnung.

Der folgende Ausblick für 2007 basiert auf dieser Anpassung der Gewinn- und Verlustrechnung. Zudem basiert der Ausblick für die operative Marge anders als in den Vorjahren nicht mehr auf bereinigten, sondern auf nach US-GAAP ermittelten Werten.

## AUSBLICK

### VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

#### Verlangsamung des Wirtschaftswachstums

Der gegenwärtige Weltkonjunkturaufschwung soll nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Jahr 2007 andauern, wenn auch nicht mehr mit der Dynamik des Jahres 2006. So soll der Zuwachs der weltweiten Wirtschaftsleistung (BIP) 2007 mit 4,9% um 0,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert liegen.

Die US-Wirtschaft wächst 2007 nach der IWF-Prognose nur noch um 2,9%, der gesamtwirtschaftliche Ausstoß in der Eurozone dürfte danach lediglich um 2,0% zunehmen, in Deutschland um 1,3%. Japan soll ebenso einen Rückgang der Wachstumsrate auf 2,1% verzeichnen. Einzig in den Schwellenländern sieht der Internationale Währungsfonds für 2007 unverändert hohes Wachstum, so zum Beispiel in Russland mit 6,5% und in China mit 10,0%.

Die OECD geht für ihre Mitgliedsstaaten für 2007 von einem realen BIP-Wachstum von 2,5% und für 2008 von 2,7% aus. Für die USA erwartet die OECD 2,4% (2008: 2,7%), für die Eurozone 2,2% (2008: 2,3%) Wachstum.

Als Risikofaktoren für diese Entwicklung könnten nach dem IWF zum Jahreswechsel 2006/2007 hin sich verstärkende Inflationstendenzen, ungünstigere Konstellationen an den Finanzmärkten und ein Anstieg des Erdölpreises die weitere Expansion der Weltwirtschaft beeinträchtigen. Im Jahresverlauf 2006 spielte bei der Beurteilung durch die Volkswirte insbesondere der als Folge des weltweiten Wirtschaftswachstums, der hohen Erdölnotierungen und der deutlich gestiegenen Rohstoffpreise aufkommende Inflationsdruck eine wichtige Rolle. Da allerdings vielerorts die Produktionskapazitäten erhöht wurden, stiegen die Preise nur moderat. Dennoch haben die Zentralbanken in den großen Volkswirtschaften wie den USA, der Eurozone und Japan im Sommer des Jahres 2006 die Leitzinsen angehoben, um Inflationsgefahren schon im Vorfeld zu begegnen. Dies sollte nach Einschätzung des IWF das Risikopotenzial in vertretbarem Maß halten.

### POSITIVE BRANCHENAUSSICHTEN

Auf der Grundlage eines weiteren globalen Wirtschaftswachstums sehen die Experten von IDC den IT-Sektor auch für die Jahre 2007 und 2008 positiv. So rechnen sie mit einem Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben in den Jahren 2007 und 2008 um jeweils 6,6%. Das Wachstum dürfte von Westeuropa (2007: 5,3%; 2008: 6,3%), Nordamerika (2007: 6,1%; 2008: 5,8%) und der Region Asien-Pazifik (2007: 6,4%; 2008: 5,8%) ähnlich stark getragen werden. Für Japan wird mit moderaten Wachstumsraten von 2,4% im Jahr 2007 und 1,7% im Jahr 2008 gerechnet. Überproportional sollen mit 14,0% und 13,6% in den Jahren 2007 und 2008 die zentral- und osteuropäischen IT-Ausgaben zulegen.

Die für unser Geschäft bedeutsamen Investitionen in Anwendungssoftware dürften nach Aussage von IDC weltweit sogar noch stärker zunehmen als der IT-Markt insgesamt. So prognostizieren die Experten für 2007 und 2008 einen Anstieg der Ausgaben in diesem Bereich von 7,2% beziehungsweise 7,1%. Dabei soll sich das Wachstum bei der Packaged Software in allen Regionen weltweit überproportional stark zu den Gesamtausgaben für Informationstechnologie entwickeln.

Bis 2010 erwartet das IDC ein Wachstum des IT-Marktes auf rund 1.476 Mrd. US\$. Von diesem Markt wird die SAP im Jahr 2010 mit ihren heutigen und den für die nächsten Jahre geplanten neuen Produkten ein Marktsegment von über 70 Mrd. US\$ bedienen können.

Ausgehend von einer IDC-Studie zum ERP-Markt gehen wir davon aus, dass insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen bis zum Jahr 2010 die Wachstumstreiber sein werden. Am erfolgreichsten werden laut IDC somit diejenigen ERP-Anbieter sein, die über verschiedene ERP-Produktlinien für kleine, mittelgroße und große Unternehmen verfügen und dazu hervorragende Vertriebspartner- und Supportprogramme besitzen.

### VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER SAP

#### Strategische Perspektiven

Wir haben uns auch für die kommenden Geschäftsjahre das Ziel gesetzt, bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen weiter zweistellig zu wachsen. Die SAP wird hierzu ihre Marktstellung im traditionellen Kerngeschäft weiter ausbauen und ein neues Geschäftsfeld im unteren Mittelstand aufbauen.

### **Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts**

Unser traditionelles Kerngeschäft mit globalen Großunternehmen und Firmen des oberen Mittelstands bietet wesentliche Wachstumschancen. Enterprise SOA ist die Grundlage der Geschäftsprozessplattform, die unseren Kunden Wettbewerbsvorteile durch Flexibilität und Effizienz für Geschäftsmodelle und Prozesse erschließt. Zusammen mit unseren Partnern bieten wir ein leistungsfähiges „Ecosystem“, mit dessen Hilfe unsere Kunden die Vorteile des Plattformansatzes realisieren können. Unsere Kunden sehen diese Vorteile und gehen daher zunehmend langfristige strategische Partnerschaften auf Basis von subskriptionsbasierten Global Enterprise Agreements mit uns ein.

Wir werden unsere Marktführerschaft bei den Core Enterprise Applications mit zusätzlichen Modulen der SAP Business Suite ausbauen, Schwerpunktbranchen (Handel, Finanzdienstleistungen, Öffentlicher Sektor und Hightech) mit Branchenlösungen gezielt ansprechen und mit Partnern insbesondere den oberen Mittelstand bearbeiten. Zudem wollen wir den Information Worker mit einem attraktiven Angebot an analytischen Anwendungen, zum Beispiel SAP xApp Analytics und der gemeinsam mit Microsoft entwickelten Software Duet, für uns gewinnen. Damit können unsere Kunden erheblichen zusätzlichen Mehrwert aus bereits getätigten Investitionen erzielen.

Unsere Marktstellung als weltweit erfolgreichster Hersteller für Unternehmenssoftware wollen wir durch regional noch ausgeglichene Ergebnisbeiträge und eine weitere Steigerung der Umsatzbeiträge unserer Kernmärkte, aber auch der Wachstumsmärkte, wie etwa in den BRIC-Ländern, weiter festigen.

Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten liefern neue Betriebsmodelle wie On-Demand, unsere Geschäftsprozessplattform mit ihren flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten sowie unsere Integrationsplattform SAP NetWeaver. Die Migration unserer Kunden von SAP R/3 zu SAP ERP 2005 sowie unser Safe-Passage-Programm für den problemlosen Wechsel zu SAP untermauern unsere starke Position in einer Branche, die sich zunehmend konsolidiert. Unsere gemeinsam mit Partnern angebotene Lösung SAP All-in-One auf Basis von SAP ERP 2005 sichert schließlich unsere führende Position im oberen Mittelstand ab.

### **Ausbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand**

Um die Anforderungen von Firmen im unteren Mittelstand besser abdecken zu können, werden wir, wie im Januar 2007 angekündigt, für dieses Kundensegment basierend auf einem neuen Produkt mit dem Projektnamen A1S ein neues Geschäftsmodell einführen. A1S beruht von Beginn an ebenfalls auf der serviceorientierten Architektur (Enterprise SOA).

Neben dem eigentlichen Produkt werden wir auch neue Modelle für den Vertrieb, kundenseitige Tests, Implementierung und Support für dieses Kundensegment anbieten. Dazu werden wir, wie angekündigt, in den beiden kommenden Jahren unsere Investitionen in diese Bereiche deutlich erhöhen. Zusammen mit jetzigen und neuen Partnern wollen wir diesen Markt erfolgreich bearbeiten.

Diese Kombination aus einem bislang weitgehend unberührten Markt, unserem neuen Produkt und unserem innovativen Geschäftsmodell bietet erhebliche Wachstumsmöglichkeiten. Wir schätzen das Marktvolumen hier auf 15 Mrd. US\$.

Im Markt der Kunden mit weniger als 100 Mitarbeitern runden wir unser Angebot durch die Version von SAP Business One ab, die im ersten Halbjahr 2007 ausgeliefert wird.

### **Organisches Wachstum**

Integraler Bestandteil unserer Strategie bleibt der eingeschlagene Weg des im Wesentlichen organischen Wachstums. Aus diesem Grund werden wir neben Investitionen in Infrastruktur, Vertrieb und Marketing auch unsere Investitionen in die Entwicklung unserer Produkte fortführen. Darüber hinaus erlaubt es unsere Plattformstrategie, das Innovationspotenzial unserer Partner zu nutzen und unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Einzelne Akquisitionen werden uns helfen, strategische Felder besser abzudecken. Die für das Jahr 2007 geplanten Sachinvestitionen wollen wir vollständig aus dem operativen Cashflow decken.

### **Operative Ziele 2007: Profitables Wachstum**

2007 wollen wir unsere Enterprise-SOA-Roadmap mit der Auslieferung der serviceorientierten Version der kompletten SAP Business Suite und der etablierten Mittelstands-Lösung SAP All-in-One abschließen. Zudem werden wir ein völlig neues Produkt (Projektname A1S) für Firmen im unteren Mittelstand anbieten, das einfach auszuprobieren, einzusetzen und anzupassen ist.

Für das Gesamtjahr 2007 geben wir folgenden Ausblick, dem eine erwartete Steuerrate von 32,5% bis 33,0% zugrunde liegt:

- Für den SAP-Konzern erwarten wir für 2007 bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen ein Wachstum ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 12% bis 14% gegenüber dem Vorjahr. 2006 betrug das Wachstum ohne Berücksichtigung von Wechselkurseinflüssen 12%. Dabei gehen wir davon aus, dass rund 2% bis 4% der gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auf Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse entfallen. Hieraus abgeleitet erwarten wir für die SAP AG ein ähnlich positives Wachstum der Lizenzeinnahmen von ihren Tochtergesellschaften.
- Um neues Umsatzpotenzial im unteren Mittelstand in den folgenden Jahren zu erschließen, werden wir konzernweit über den Zeitraum von acht Quartalen rund 300 bis 400 Mio. € zusätzlich in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter investieren, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind. Abhängig vom konkreten Zeitpunkt dieser zusätzlichen Investitionen bedeutet dies, dass der SAP-Konzern rund 1 bis 2 Prozentpunkte der Marge im Jahr 2007 in zusätzliche zukünftige Wachstumschancen reinvestiert. Daher gehen wir davon aus, dass die operative Marge für 2007 in einer Spanne von 26,0% bis 27,0% liegen wird. 2006 betrug die operative Marge 27,3%. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für die SAP AG, dass sich das operative Ergebnis in Abhängigkeit vom konkreten Zeitpunkt der erhöhten Investitionen, die teilweise bei der SAP AG anfallen, etwa im Rahmen des Vorjahres (2006: 887 Mio. €) bewegen wird.
- Wir planen, 2007 konzernweit rund 3.500 Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) einzustellen, wovon voraussichtlich 5% bis 10% auf Deutschland entfallen werden. Für die SAP AG erwarten wir einen Zuwachs von ca. 100 bis 200 Mitarbeitern.
- Wir werden auch im Jahr 2007 Aktien zurückkaufen und unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 30% entspricht, am Unternehmenserfolg beteiligen.

Die für das Jahr 2007 geplanten Sachinvestitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem die Fertigstellung neuer Bürogebäude an verschiedenen Standorten. Sowohl die Liquidität als auch die gesunde Finanzlage sollen weiter gestärkt werden.

Dieser Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen zur konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass das Kaufverhalten unserer Kunden sich im Rahmen der gewöhnlichen Saisonalität bewegt; somit soll das vierte Quartal wieder am umsatzstärksten werden.

#### **Perspektiven bis 2010**

Auch mittelfristig erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung und weiter steigende Umsätze. Durch den Abschluss unserer Enterprise-SOA-Roadmap und die Einführung unseres neuen Geschäftsmodells im unteren Mittelstand ergeben sich für uns Möglichkeiten, weitere Märkte zu erschließen. Das Gesamtvolumen von Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen der Märkte, in denen wir tätig sind, wird so von derzeit etwa 30 Mrd. US\$ auf über 70 Mrd. US\$ im Jahr 2010 wachsen.

Wir streben an, 2010 etwa 50% des Auftragseingangs mit neuen, derzeit noch nicht verfügbaren Produkten zu erwirtschaften, die Kundenzahl auf etwa 100.000 zu erhöhen und 40% bis 45% des Auftragseingangs bei Kunden aus dem Mittelstand zu erzielen.

In unserem neuen Geschäftsfeld sehen wir im Jahr 2010 eine Marktchance in Höhe von 1 Mrd. US\$ und erwarten pro Jahr rund 10.000 neue Kunden. Wir gehen davon aus, dass die Marge des neuen Geschäftsfelds die des etablierten Geschäftsfelds ab 2010 übertreffen wird. In unserem etablierten Geschäftsfeld erwarten wir eine Fortsetzung unseres zweistelligen Wachstums.

## JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG

### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG für die Geschäftsjahre 2005 und 2006

	Anhang	2006	2005
		Tsd. €	Tsd. €
Umsatzerlöse	(3)	4.124.469	3.780.683
Sonstige betriebliche Erträge	(4)	320.160	280.292
		4.444.629	4.060.975
Materialaufwand	(5)	- 1.406.305	- 1.211.127
Personalaufwand	(6)	- 933.466	- 847.484
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(7)	- 119.636	- 206.672
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(8)	- 1.098.237	- 897.114
Betriebsaufwand		- 3.557.644	- 3.162.397
Betriebsergebnis		886.985	898.578
Beteiligungsergebnis	(9)	600.367	614.387
Ergebnis aus Gewinnabführungsverträgen	(9)	55.615	- 11.384
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	(10)	41.502	31.436
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	(11)	- 9.869	- 15.456
Zinsergebnis	(12)	19.084	22.171
Finanzergebnis		706.699	641.154
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		1.593.684	1.539.732
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 407.651	- 465.312
Sonstige Steuern		- 1.599	- 2.888
Steuern		- 409.250	- 468.200
Jahresüberschuss		1.184.434	1.071.532
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.429.394	1.010.881
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile		- 966.493	- 206.152
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen		0	0
Einstellung in andere Gewinnrücklagen		0	0
Bilanzgewinn		1.647.335	1.876.261

### Gewinnverwendung durch die Hauptversammlung

	2006 (Gewinn- verwendungs- vorschlag <sup>1)</sup> )	2005 (Gewinn- verwendungs- beschluss <sup>2)</sup> )
	Tsd. €	Tsd. €
Bilanzgewinn	1.647.335	1.876.261
Ausschüttung an die Aktionäre	- 560.412	- 446.867
Einstellung in Gewinnrücklagen	0	0
Gewinnvortrag	1.086.923	1.429.394

<sup>1)</sup> Unter der Annahme einer Dividende von 0,46 € pro Aktie und basierend auf dem am 31. Dezember 2006 dividendenberechtigten Grundkapital. Der Gewinnverwendungsvorschlag kann sich durch Ausgabe neuer Aktien oder Rückkauf eigener Aktien noch ändern.

<sup>2)</sup> Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2006

## BILANZ für die Geschäftsjahre 2005 und 2006

Aktiva	Anhang	31. 12. 2006	31. 12. 2005
		Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögensgegenstände	(13)	188.452	103.067
Sachanlagen	(14)	762.096	673.992
Finanzanlagen	(15)	2.308.995	1.749.301
<b>Anlagevermögen</b>		<b>3.259.543</b>	<b>2.526.360</b>
Vorräte	(16)	3.634	3.569
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(17)	38.512	33.133
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	(17)	1.551.082	1.347.176
Sonstige Vermögensgegenstände	(17)	272.423	250.275
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		<b>1.862.017</b>	<b>1.630.584</b>
Wertpapiere	(18)	1.998.316	855.204
Liquide Mittel	(19)	874.522	1.704.375
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>4.738.489</b>	<b>4.193.732</b>
Latente Steuern	(20)	28.465	43.479
Rechnungsabgrenzungsposten	(21)	28.551	26.591
<b>Bilanzsumme</b>		<b>8.055.048</b>	<b>6.790.162</b>

Passiva	Anhang	31. 12. 2006	31. 12. 2005
		Tsd. €	Tsd. €
Grundkapital <sup>1)</sup>	(22)	1.267.537	316.458
Kapitalrücklage	(23)	198.940	284.768
Gewinnrücklagen	(23)	2.138.369	1.987.008
Bilanzgewinn		1.647.335	1.876.261
<b>Eigenkapital</b>		<b>5.252.181</b>	<b>4.464.495</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(24)	148.587	113.814
Übrige Rückstellungen	(25)	597.704	742.250
<b>Rückstellungen</b>		<b>746.291</b>	<b>856.064</b>
Anleihen	(26)	6.411	6.925
Übrige Verbindlichkeiten	(27)	2.047.005	1.458.259
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>2.053.416</b>	<b>1.465.184</b>
Rechnungsabgrenzungsposten		3.160	4.419
<b>Bilanzsumme</b>		<b>8.055.048</b>	<b>6.790.162</b>

<sup>1)</sup> Bedingtes Kapital 210.079 Tsd. €

## EIGENKAPITALSPIEGEL

### für die Geschäftsjahre 2005 und 2006

	Anzahl Aktien	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn
				Rücklage für eigene Anteile	Andere Gewinnrücklagen	
				Tsd.	Tsd. €	
<b>31.12.2004</b>	<b>316.004</b>	<b>316.004</b>	<b>242.473</b>	<b>569.165</b>	<b>1.212.846</b>	<b>1.351.306</b>
Gewinnverwendung für 2004						- 340.425
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile				206.152		- 206.152
Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	169	169	16.823			
Ausgabe neuer Aktien zur Bedienung des LTI-Plans 2000	285	285	25.472			
Währungsumrechnungsdifferenzen					- 1.155	
Jahresüberschuss 2005						1.071.532
<b>31.12.2005</b>	<b>316.458</b>	<b>316.458</b>	<b>284.768</b>	<b>775.317</b>	<b>1.211.691</b>	<b>1.876.261</b>
Gewinnverwendung für 2005						- 446.867
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile				966.493		- 966.493
Ausgabe neuer Aktien zur Bedienung des LTI-Plans 2000	237	237	27.733			
Ausgabe neuer Aktien zur Bedienung des SOP-Plans 2002	189	189	21.207			
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	950.653	950.653	- 134.768		- 815.885	
Währungsumrechnungsdifferenzen					753	
Jahresüberschuss 2006						1.184.434
<b>31.12.2006</b>	<b>1.267.537</b>	<b>1.267.537</b>	<b>198.940</b>	<b>1.741.810</b>	<b>396.559</b>	<b>1.647.335</b>



## KAPITALFLUSSRECHNUNG<sup>1)</sup> für die Geschäftsjahre 2005 und 2006

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Jahresüberschuss	1.184.434	1.071.532
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	119.636	206.672
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	- 15.268	- 71.821
Abschreibungen auf Finanzanlagen	9.866	15.448
Zuschreibungen auf Sach- und Finanzanlagen	- 1.950	- 779
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	17.588	42.510
Veränderung Pensionsrückstellungen	34.773	26.852
Veränderung sonstiger langfristiger Rückstellungen	59.245	- 161
Veränderung latenter Steuern	15.014	- 3.673
Veränderung der Vorräte	- 65	- 620
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände	- 389.566	- 384.819
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	- 203.791	- 99.688
Veränderung der Verbindlichkeiten, die nicht der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	588.746	455.124
Veränderung sonstiger Aktiva	- 1.960	3.454
Veränderung sonstiger Passiva	- 1.259	- 872
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.415.443</b>	<b>1.259.159</b>
Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	- 304.781	- 213.417
Zugänge zum Finanzanlagevermögen	- 579.584	- 414.974
Abgänge vom Anlagevermögen, netto	38.898	599.709
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate) und der Wertpapiere des Umlaufvermögens	698.380	- 114.964
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 147.087</b>	<b>- 143.646</b>
Dividendenausschüttung	- 446.867	- 340.425
Erwerb und Ausgabe Eigener Aktien	- 984.080	- 248.662
Auswirkungen von Wandelschuldverschreibungen und Optionen	48.852	42.404
Aus- und Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	158.133	- 280.098
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>- 1.223.962</b>	<b>- 826.781</b>
Wechselkursbedingte Differenzen	753	- 1.155
<b>Nettoveränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)</b>	<b>45.147</b>	<b>287.577</b>
Bestand zum 1. Januar	829.375	541.798
<b>Bestand zum 31. Dezember</b>	<b>874.522</b>	<b>829.375</b>

<sup>1)</sup> Die Vorjahreszahlen wurden an die geänderte Darstellung im Berichtsjahr angepasst.

## ANHANG

### A. GRUNDLAGEN DES JAHRESABSCHLUSSES

#### (1) ANWENDUNG DER GESETZLICHEN VORSCHRIFTEN

Der Jahresabschluss der SAP AG wird nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des deutschen Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Er umfasst die Gewinn- und Verlustrechnung, die Bilanz, den Eigenkapitalpiegel, die Kapitalflussrechnung und den Anhang. Der Ausweis erfolgt in Tausend EURO („Tsd. €“).

Bei der Bilanzierung und Bewertung werden die US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) beachtet, soweit dies nach deutschem Bilanzrecht zulässig und im Hinblick auf die Zwecke des Jahresabschlusses sinnvoll ist.

Die im vergangenen Geschäftsjahr angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden wurden grundsätzlich fortgeführt.

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. Soweit einzelne Posten in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst werden, erfolgt eine Aufgliederung im Anhang oder im Eigenkapitalpiegel.

#### (2) BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

##### Immaterielles Anlagevermögen und Sachanlagevermögen

Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden nicht aktiviert. Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Aktivierte Geschäfts- oder Firmenwerte werden über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben, da die erwartete Nutzungsdauer vier Jahre übersteigt.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten angesetzt und – soweit abnutzbar – entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen erfolgen, soweit der Ansatz mit einem niedrigeren Wert zwingend ist.

	Nutzungsdauer der Sachanlagen
Gebäude	50 Jahre
Mietereinbauten	entsprechend der Mietvertragsdauer
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	5 Jahre

Sonstiges Sachanlagevermögen wird über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden entsprechend §6 Abs. 2 EStG im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

##### Finanzanlagevermögen

Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist. Unverzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte sind auf den Barwert abgezinst.

Zuschreibungen werden vorgenommen, soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene Abschreibung nicht mehr bestehen.

##### Umlaufvermögen

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die Herstellungskosten umfassen neben Fertigungslöhnen und Materialeinzelkosten auch die Material- und Fertigungsgemeinkosten. Weitere Kostenbestandteile werden nicht einbezogen.

Erlöse aus Softwareverkäufen werden in Abhängigkeit vom Umfang der berechtigten Nutzer realisiert, sofern ein rechtsgültig unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden ohne Rücktrittsrecht vorliegt und die Software vollständig ausgeliefert wurde. Bei Wartungserlösen erfolgt eine anteilige Realisierung über den vertraglichen Wartungszeitraum. Erlöse aus Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert. Hieraus resultierende Forderungen werden mit ihrem Nominalbetrag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch

eine Pauschalwertberichtigung auf Forderungen Rechnung getragen. Nach dem Abschluss einer umfassenden Untersuchung der historischen Forderungsausfälle wurden die Annahmen für Wertberichtigungen im Jahr 2006 angepasst, um die Werthaltigkeit innerhalb der Forderungsklassen besser zu reflektieren. Diese Schätzungsänderung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage im Geschäftsjahr 2006.

Unverzinsliche Forderungen mit Restlaufzeiten von mehr als einem Jahr werden abgezinst. Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zu Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert zum Bilanzstichtag angesetzt. Rückdeckungsansprüche aus Versicherungen werden mit dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital der Versicherungsgesellschaft aktiviert und unter den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen. Das Deckungskapital beinhaltet geleistete Prämienzahlungen sowie garantierte Zinsen. Das sonstige Umlaufvermögen wird mit seinem Nominalwert ausgewiesen, der dem Marktwert entspricht.

#### **Rechnungsabgrenzungsposten**

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden durch periodengerechte Abgrenzung der Aufwendungen ermittelt.

#### **Latente Steuern**

Latente Steuern werden für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen dem steuerrechtlichen und dem handelsrechtlichen Ergebnis gebildet.

#### **Rückstellungen**

Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen gegenüber Vorständen erfolgt nach dem steuerlichen Teilwertverfahren nach § 6a EStG.

Zur Ermittlung der Rückstellung aus der mitarbeiterfinanzierten Altersvorsorge wird der Aktivwert der Gruppenversicherung herangezogen. Die Rückstellung für Verpflichtungen aus der unternehmensfinanzierten Altersvorsorge wird unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens („Projected Unit Credit Method“) ermittelt.

Die übrigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewisse Verbindlichkeiten in Höhe der Beträge, die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig sind.

#### **Verbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

#### **Währungsumrechnung**

Die Bewertung der kurzfristigen Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten erfolgt zum

Stichtagskurs, soweit die Entstehungskurse nicht niedriger waren (bei Aktivposten) oder höher lagen (bei Passivposten).

Der Jahresabschluss der SAP AG beinhaltet auch die Buchhaltungen dreier ausländischer Repräsentanzen, von denen zwei in Fremdwährung geführt werden. Die Umrechnung der Bilanzen in € erfolgt mit den Mittelkursen zum Bilanzstichtag, die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung zu Jahresdurchschnittskursen. Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung bei den Vermögens- und Schuldposten gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Sie sind als bilanzielle Umrechnungsdifferenzen im Eigenkapitalspiegel gesondert ausgewiesen.

#### **Derivative Finanzinstrumente**

Derivative Finanzinstrumente werden nur zu Sicherungszwecken eingesetzt. Hierbei werden neben Aktienderivaten vor allem Devisenderivate zur Reduzierung des aus der internationalen Geschäftstätigkeit resultierenden Wechselkursrisikos abgeschlossen.

Diese Devisensicherungsgeschäfte beziehen sich sowohl auf bereits realisierte wie auch auf unrealisierte Grundgeschäfte in Fremdwährung. Realisierte Grundgeschäfte sind solche Geschäfte, die bereits zum Zeitpunkt des Jahresabschlusses durchgeführt sind. Unrealisierte Grundgeschäfte hingegen werden, basierend auf internen Planungsprozessen und historischen Daten, hinreichend quantifiziert und treten in Zukunft mit einer hohen Wahrscheinlichkeit ein.

Derivative Finanzinstrumente werden einzeln mit dem Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Nach handelsrechtlichen Bewertungsgrundsätzen wird ein negatives Bewertungsergebnis erfolgswirksam erfasst und führt zur Bildung einer Rückstellung für drohende Verluste. Im Gegensatz hierzu bleiben positive Bewertungsergebnisse unberücksichtigt. Sind die Voraussetzungen zur Bildung von Bewertungseinheiten erfüllt, werden die Sicherungs- und Grundgeschäfte zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst.

Zur Absicherung des aktienbasierten Mitarbeitervergütungsprogramms STAR nutzt die SAP AG derivative Finanzinstrumente (STAR-Hedge). Zum Einsatz kommen Kombinationen von Optionsgeschäften unterschiedlicher Art und Fälligkeit. Da der Sicherungszusammenhang zwischen den Verpflichtungen aus dem STAR-Programm und dem STAR-Hedge dokumentiert ist, eine getrennte Bestandsführung für STAR und STAR-Hedge vorliegt und Durchhalteabsicht besteht sowie die übrigen Voraussetzungen für eine Bewertungseinheit bestehen, werden STAR-Hedge und STAR als eine Bewertungseinheit bilanziert.

**(3) UMSATZERLÖSE**

Die Umsatzerlöse setzen sich nach Tätigkeitsbereichen wie folgt zusammen:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Produktelerlöse	3.643.126	3.319.143
Beratungs-/Schulungserlöse	247.742	265.284
Sonstige Erlöse	233.601	196.256
<b>Gesamt</b>	<b>4.124.469</b>	<b>3.780.683</b>

Die Produktelerlöse resultieren wie in den Vorjahren überwiegend aus Lizenzzahlungen der SAP-Tochterunternehmen an die SAP AG. Der Umsatzanstieg um 9% auf 4.124 Mio. € ergibt sich daher im Wesentlichen aus dem Anstieg der Software- und Wartungserlöse des SAP-Konzerns.

**(4) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE**

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Kursdifferenzen	201.286	107.389
Verkauf von Wertpapieren	46.033	48.154
Mitarbeiterzuzahlung Firmen-Pkw	23.582	21.328
Mieteinnahmen	11.021	10.894
Ertrag aus dem Verkauf von verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	10.097	1.610
Mehrerlös aus Sachanlagenabgang	5.171	5.276
Garantie- und Serviceleistungen	3.981	3.908
Auflösung von Wertberichtigungen	3.025	6.555
Casinoverkauf	2.326	2.262
Ertrag aus dem Abgang von Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	64.935
Ertrag aus Auflösung von Rückstellungen	0	43
Übrige Erträge	13.638	7.938
<b>Gesamt</b>	<b>320.160</b>	<b>280.292</b>

**(5) MATERIALAUFWAND**

Der Materialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

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

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	897.456	851.537
Übriges EMEA <sup>1)</sup>	1.389.152	1.258.242
Region Amerika	1.337.531	1.223.215
Region Asien-Pazifik-Japan	500.330	447.689
<b>Gesamt</b>	<b>4.124.469</b>	<b>3.780.683</b>

<sup>1)</sup> Europa/Naher Osten/Afrika

Im Vorjahr führte die vorzeitige Tilgung eines an ein ausländisches Tochterunternehmen gewährten US\$-Darlehens, welches währungsbedingt um 190 Mio. € abgeschrieben war, zu einem Ertrag aus dem Abgang von Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe von 65 Mio. €.

Die Erträge aus den Garantie- und Serviceleistungen sind darauf zurückzuführen, dass der Verbrauch von Rückstellungen für Garantie- und Serviceleistungen, dessen Zuordnung zu den einzelnen Aufwandsarten nicht möglich ist, saldiert mit notwendigen Neubildungen unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wird (3.981 Tsd. €). Der entsprechende Primäraufwand wird als solcher gezeit.

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	16.630	14.620
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.389.675	1.196.507
<b>Gesamt</b>	<b>1.406.305</b>	<b>1.211.127</b>

**(6) PERSONALAUFWAND/MITARBEITER**

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Gehälter	794.581	719.168
Soziale Abgaben	107.453	97.224
Aufwendungen für Altersversorgung	31.432	31.092
<b>Gesamt</b>	<b>933.466</b>	<b>847.484</b>

Der Anstieg des Personalaufwands ist zum einen auf erhöhte Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme, zum anderen auf den Anstieg der Beschäftigten im Berichtsjahr zurückzuführen.

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

	2006	2005
Forschung & Entwicklung	6.148	6.103
Service & Support	1.701	1.336
Allgemeine Verwaltung	1.030	980
Vertrieb & Marketing	428	404
<b>Gesamt</b>	<b>9.307</b>	<b>8.823</b>

**(7) ABSCHREIBUNGEN AUF IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN**

Der Rückgang der Abschreibungen resultiert im Wesentlichen aus dem Wegfall der planmäßigen Abschreibung auf die Mitte 2002 im Zuge der Reintegration von SAP Portals

und SAP Markets auf die SAP AG übergegangenen Softwarerechte, welche im Vorjahr vollständig planmäßig abgeschrieben wurden.

**(8) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Lizenzen/Provisionen	443.082	337.015
Kursdifferenzen	185.997	134.935
Marketing	139.386	139.955
Fremde Dienstleistungen	75.167	62.214
Instandhaltung/Wartung	56.753	47.324
Reisekosten	48.619	47.376
Beratung/Administration	36.792	38.917
Sonstige mitarbeiterbezogene Kosten	24.101	18.910
Miete	18.061	12.392
Aufwand aus Sicherungsgeschäften	16.655	13.471
Telekommunikation/Postgebühr	14.456	14.089
Wertberichtigungen/Ausbuchungen von Forderungen	182	6.425
Verlust aus dem Abgang von Beteiligungen	157	674
Übrige Aufwendungen	38.829	23.417
<b>Gesamt</b>	<b>1.098.237</b>	<b>897.114</b>

Der Anstieg der Lizenzen/Provisionen ist zum einen auf das gestiegene Geschäftsvolumen und den damit erhöhten Einsatz von Dritt- und Datenbanklizenzen, zum anderen auf gesteigerte Lizenzzahlungen an Tochterunternehmen zurückzuführen, die im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworben wurden.

**(9) BETEILIGUNGSERGEBNIS**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Erträge aus Beteiligungen	600.367	614.387
– davon aus verbundenen Unternehmen	(600.272)	(614.142)
<b>Gesamt</b>	<b>600.367</b>	<b>614.387</b>

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren aus Ausschüttungen und Gewinnanteilen von Tochterunternehmen.

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	55.616	26
Aufwendungen aus Gewinnabführungsverträgen	1	11.410
<b>Gesamt</b>	<b>55.615</b>	<b>– 11.384</b>

Es bestehen Gewinnabführungsverträge mit der STEEB Anwendungssysteme GmbH, Abstatt, der SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf, sowie im Jahr 2006 neu abgeschlossen mit der SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf und der SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf.

**(10) ERTRÄGE AUS AUSLEIHUNGEN DES FINANZANLAGEVERMÖGENS**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	41.502	31.436
– davon aus verbundenen Unternehmen	(40.247)	(30.212)
<b>Gesamt</b>	<b>41.502</b>	<b>31.436</b>

**(11) ABSCHREIBUNGEN AUF FINANZANLAGEN UND WERTPAPIERE DES UMLAUFVERMÖGENS**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Abschreibungen auf Finanzanlagen	9.866	15.448
Abschreibungen auf Wertpapiere und Darlehen des Umlaufvermögens	3	8
<b>Gesamt</b>	<b>9.869</b>	<b>15.456</b>

**(12) ZINSERGEBNIS**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	219.393	108.894
– davon aus verbundenen Unternehmen	(14.952)	(3.315)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	200.309	86.723
– davon an verbundene Unternehmen	(40.295)	(21.760)
<b>Gesamt</b>	<b>19.084</b>	<b>22.171</b>

Bei bestimmten gesicherten Kapitalanlagen werden alle erhaltenen Erträge aus den Sicherheiten (2006: 156 Mio. €; 2005: 63 Mio. €) an den Sicherungssteller weitergeleitet. Der Erhalt dieser Erträge wird im Posten Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge und der Aufwand aus der Weiterleitung im Posten Zinsen und ähnliche Aufwendungen gezeigt.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ DER SAP AG

## (13) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- oder Firmenwert	Insgesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
<b>Anschaffungskosten</b>			
<b>1. 1. 2006</b>	<b>903.691</b>	<b>16.668</b>	<b>920.359</b>
Währungsdifferenzen	0	0	0
Zugänge	124.326	1.652	125.978
Abgänge	7.545	0	7.545
Umbuchungen	911	0	911
<b>31. 12. 2006</b>	<b>1.021.383</b>	<b>18.320</b>	<b>1.039.703</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>			
<b>1. 1. 2006</b>	<b>814.839</b>	<b>2.453</b>	<b>817.292</b>
Währungsdifferenzen	0	0	0
Zugänge	40.268	1.200	41.468
Abgänge	7.514	0	7.514
Umbuchungen	5	0	5
<b>31. 12. 2006</b>	<b>847.598</b>	<b>3.653</b>	<b>851.251</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2006</b>	<b>173.785</b>	<b>14.667</b>	<b>188.452</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2005</b>	<b>88.852</b>	<b>14.215</b>	<b>103.067</b>

Die Zugänge zu den Konzessionen, gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten resultieren hauptsächlich aus im Geschäftsjahr erworbenen Software-Rechten.

**(14) SACHANLAGEN**

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Insgesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
<b>Anschaffungskosten</b>				
<b>1. 1. 2006</b>	<b>576.697</b>	<b>576.312</b>	<b>39.656</b>	<b>1.192.665</b>
Währungsdifferenzen	- 13	- 76	0	- 89
Zugänge	12.414	96.956	69.445	178.815
Abgänge	65	56.628	0	56.693
Umbuchungen	20.778	873	- 22.562	- 911
<b>31. 12. 2006</b>	<b>609.811</b>	<b>617.437</b>	<b>86.539</b>	<b>1.313.787</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>				
<b>1. 1. 2006</b>	<b>163.347</b>	<b>355.326</b>	<b>0</b>	<b>518.673</b>
Währungsdifferenzen	- 13	- 64	0	- 77
Zugänge	12.027	66.141	0	78.168
Abgänge	16	45.052	0	45.068
Umbuchungen	0	- 5	0	- 5
<b>31. 12. 2006</b>	<b>175.345</b>	<b>376.346</b>	<b>0</b>	<b>551.691</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2006</b>	<b>434.466</b>	<b>241.091</b>	<b>86.539</b>	<b>762.096</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2005</b>	<b>413.350</b>	<b>220.986</b>	<b>39.656</b>	<b>673.992</b>

Die Zu- und Abgänge bei anderen Anlagen resultieren im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestandes im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Im Rahmen der fortlaufenden Bauaktivitäten am Hauptsitz der SAP AG stiegen die Anlagen im Bau um rund 69 Mio. €. Die Fertigstellung eines Bürogebäudes führte zu einer Umbuchung von den Anlagen im Bau zu den Bauten in Höhe von 20 Mio. €.



**(15) FINANZANLAGEN**

	Anteile an verbundenen Unternehmen	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Insgesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
<b>Anschaffungskosten</b>						
<b>1. 1. 2006</b>	<b>1.454.441</b>	<b>0</b>	<b>572.142</b>	<b>222.989</b>	<b>51.386</b>	<b>2.300.958</b>
Zugänge	520.219	11.682	37.047	0	10.636	579.584
Abgänge	0	0	10.800	0	20.149	30.949
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
<b>31. 12. 2006</b>	<b>1.974.660</b>	<b>11.682</b>	<b>598.389</b>	<b>222.989</b>	<b>41.873</b>	<b>2.849.593</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>						
<b>1. 1. 2006</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>531.331</b>	<b>0</b>	<b>20.326</b>	<b>551.657</b>
Zugänge	0	0	7.343	0	2.523	9.866
Abgänge	0	0	6.055	0	12.920	18.975
Zuschreibungen	0	0	0	0	- 1.950	- 1.950
<b>31. 12. 2006</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>532.619</b>	<b>0</b>	<b>7.979</b>	<b>540.598</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2006</b>	<b>1.974.660</b>	<b>11.682</b>	<b>65.770</b>	<b>222.989</b>	<b>33.894</b>	<b>2.308.995</b>
<b>Nettobuchwert 31. 12. 2005</b>	<b>1.454.441</b>	<b>0</b>	<b>40.811</b>	<b>222.989</b>	<b>31.060</b>	<b>1.749.301</b>

Die Zugänge zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus Einlagen in Tochterunternehmen zur Durchführung von Unternehmensakquisitionen.

**(16) VORRÄTE**

Die Vorräte umfassen Bestände an Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen in Höhe von 3.634 Tsd. € (2005: 3.569 Tsd. €).

**(17) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.512	33.133
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.551.082	1.347.176
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
Sonstige Vermögensgegenstände	272.423	250.275
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(143.974)	(107.411)
<b>Gesamt</b>	<b>1.862.017</b>	<b>1.630.584</b>

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren überwiegend aus Lieferungen und Leistungen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von 1.188 Tsd. € (2005: 4.786 Tsd. €) gekürzt.

Unter den sonstigen Vermögensgegenständen werden unter anderem anteilige Zinsen, Rückdeckungsansprüche aus Versicherungen, Steuerforderungen, bereits realisierte Forderungen aus Sicherungsgeschäften und Mietkautionen ausgewiesen.

**(18) WERTPAPIERE**

Am 9. Mai 2006 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2007 insgesamt bis zu 30 Millionen Aktien und nach der unter Textziffer (22) beschriebenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln bis zu 120 Millionen Aktien der SAP AG zu erwerben mit der Maßgabe, dass die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat oder noch besitzt, nicht mehr als 10% des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Obwohl eigene Aktien rechtlich als ausstehend anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Die SAP AG ist berechtigt, die eigenen Aktien wiederzuveräußern, einzuziehen oder zur Bedienung von Bezugsrechten zu verwenden, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen vergeben wurden. Darüber hinaus ist der Vorstand berechtigt, eigene Aktien im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen zu verwenden. Einzelne Minderheitsaktionäre haben beim Landgericht Heidelberg Klage eingereicht, um diesen Beschluss für unwirksam erklären zu lassen. Die SAP AG sieht jedoch keine Anspruchsgrundlage für die Klage, so dass weiterhin eigene Aktien basierend auf der Bevollmächtigung gekauft werden. Diese Ansicht wird durch die juristischen Berater unseres Unternehmens und durch das Urteil des Amtsgerichts Heidelberg unterstützt, das die Klage abgewiesen hat. Die klagenden Minderheitsaktionäre haben gegen die Entscheidung beim Landgericht Karlsruhe Berufung eingelegt.

Zum 31. Dezember 2006 befanden sich 49.251 Tsd. (12.313 Tsd. vor Kapitalerhöhung; 2005: 6.679 Tsd.) eigene Aktien in unserem Bestand, auf die ein Anteil am Grundkapital in Höhe von 49.251 Tsd. € (2005: 6.679 Tsd. €) oder 3,9% (2005: 2,1%) entfällt. Im Geschäftsjahr 2006 hat die SAP AG 7.012 Tsd. (2005: 3.394 Tsd.) Aktien zu einem Kurs von durchschnittlich 163,88 € (2005: 130,01 €) pro Aktie erworben. Sämtliche Aktien wurden vor der unter Textziffer (22) beschriebenen Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei erworben. Insofern entsprechen die erworbenen Aktien 28.048 Tsd. Aktien bzw. einem Anteil von 2,2% am Grundkapital. 2006 gab die SAP AG 1.378 Aktien an Mitarbeiter zu einem durchschnittlichen Preis von 119,33 € (2005: 110,20 €) je Aktie ab. Sämtliche Aktien wurden vor der unter Textziffer (22) beschriebenen Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei übertragen. Unsere eigenen Aktien stiegen um 36.938 Tsd. Stück durch die unter Textziffer (22) beschriebene Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei. Der Buchwert der im Bestand befindlichen eigenen Aktien beträgt zum 31. Dezember 2006 1.742 Mio. € (2005: 775 Mio. €).

Daneben hält die SAP AG Anteile an einem Geldmarktfonds sowie variabel und fest verzinsliche Anleihen in Höhe von 256.506 Tsd. € (2005: 79.887 Tsd. €).

**(19) LIQUIDE MITTEL**

Der Posten Liquide Mittel setzt sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Schecks, Kassenbestände, Guthaben bei Banken	34.022	54.654
Festgelder mit Ursprungslaufzeiten unter 3 Monaten	840.500	774.721
<b>Zahlungsmittel mit Ursprungslaufzeiten bis zu 3 Monaten</b>	<b>874.522</b>	<b>829.375</b>
Festgelder mit einer ursprünglichen Laufzeit von 3 Monaten bis zu einem Jahr	0	670.000
Festgelder mit einer Ursprungslaufzeit über einem Jahr	0	205.000
<b>Gesamt</b>	<b>874.522</b>	<b>1.704.375</b>

Der Rückgang an liquiden Mitteln ist in erster Linie auf im Geschäftsjahr 2006 durchgeführte Aktienrückkäufe zurückzuführen.

## (20) LATENTE STEUERN

Der Aktivposten für latente Steuern beruht im Wesentlichen auf unterschiedlichen Wertansätzen für Verpflichtungen aus der Altersvorsorge und der Altersteilzeitregelung sowie aus einem unterschiedlichen Ansatz und einer unterschiedlichen Bewertung sonstiger Rückstellungen in der

Handels- und Steuerbilanz und anderen Sachverhalten mit unterschiedlichen Realisierungszeitpunkten sowie aus Differenzen bei den Abschreibungen, zum Beispiel für Gebäude.

## (21) AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Im Vorjahreswert sind 8 Tsd. € Disagio enthalten.

## (22) EIGENKAPITAL

### Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2006 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien (einschließlich Eigene Aktien) belief sich auf 1.267.537.248 (2005: 316.457.821). Auf jede Aktie entfällt ein anteiliger Betrag des Grundkapitals von 1 €.

Aufgrund der Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten, die im Rahmen unserer verschiedenen aktienorientierten Vergütungsprogramme gewährt wurden, erhöhte sich die Anzahl der Stammaktien im Geschäftsjahr 2006 um 426.491 (2005: 454.221). Der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um 426.491 € (2005: 454.221 €). Zudem stieg die Anzahl der Stammaktien durch die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln. Diese Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 wurde mit Wirkung zum 15. Dezember 2006 durch Eintragung in das Handelsregister wirksam. Die Kapitalerhöhung wurde am 21. Dezember umgesetzt. Somit erhielt jeder Aktionär der SAP AG drei Gratisaktien für eine bestehende Aktie. Die neuen Aktien sind für 2006 dividendenberechtigt.

Die Aktien verteilten sich per 31. Dezember 2006 auf folgende Eigentümer:

	Stammaktien	Anteil am Grundkapital	Anteil am Grundkapital
	2006	2006	2005
	Tsd.	%	%
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	113.719	9,0	10,0
Dietmar Hopp Stiftung GmbH	109.869	8,7	8,7
Klaus Tschira Stiftung gGmbH	67.472	5,3	5,6
Dr. h. c. Tschira Beteiligungs GmbH & Co.KG	63.331	5,0	5,0
Hasso Plattner Förderstiftung gGmbH	16.062	1,2	1,5
DH-Besitzgesellschaft mbH & Co.KG <sup>1)</sup>	10.200	0,8	1,3
Dr. h. c. Tschira und Ehefrau	2.000	0,2	0,2
Eigene Aktien	49.251	3,9	2,1
Streubesitz	835.633	65,9	65,6
	<b>1.267.537</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Dietmar Hopp hält alle Anteile an der DH-Besitzgesellschaft mbH & Co. KG.

### Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Die Dietmar Hopp Stiftung GmbH, Walldorf, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September 2002 die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 8,897% beträgt.

Herr Dr. h. c. Klaus Tschira, Heidelberg, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 12,380% beträgt. Hiervon sind Herrn Dr. h. c. Tschira 11,745% der Stimmrechtsanteile nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die Klaus Tschira Stiftung gGmbH, Heidelberg, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September 2002 die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 6,718% beträgt.

Die Dr. h. c. Klaus Tschira Beteiligungs GmbH & Co. KG, Heidelberg, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September 2002 die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 5,028% beträgt.

Herr Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner, Schriesheim, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September 2002 die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 11,827% beträgt. Diese 11,827% sind Herrn Prof. Dr. h. c. Plattner nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die Hasso Plattner Förderstiftung gGmbH, Walldorf, hat der SAP AG mit Schreiben vom 2. September 2002 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. September die Schwelle von 25% unterschritten hat und nun 1,905% beträgt.

Herr Dietmar Hopp, Walldorf, hat der SAP AG mit Schreiben vom 26. Januar 2006 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 26. Januar 2006 die Schwelle von 10% unterschritten hat und nun 9,963% beträgt. Diese 9,963% sind Herrn Hopp nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG, Walldorf, hat der SAP AG mit Schreiben vom 3. März 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. März 2006 die Schwelle von 10% unterschritten hat und nun 9,407% beträgt.

Die Hasso Plattner Verwaltungs-GmbH, Walldorf, hat der SAP AG mit Schreiben vom 3. März 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SAP AG am 2. März 2006 die Schwelle von 10% unterschritten hat und nun 9,407% beträgt. Sämtliche Stimmrechte sind ihr nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Die Hasso Plattner Verwaltungs-GmbH ist die alleinige persönlich haftende Gesellschafterin der Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG. Sämtliche Geschäftsanteile an der Hasso Plattner Verwaltungs-GmbH werden von der Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG gehalten (Einheitsgesellschaft).

### **Genehmigtes Kapital**

Gemäß der Satzung der SAP AG ist der Vorstand berechtigt, das Grundkapital durch die Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 60 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital I). Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 180 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital Ia). Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu 60 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital II). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.
- Um bis zu 180 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital IIa). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.
- Um bis zu insgesamt 15 Mio. € gegen Bareinlage durch Ausgabe neuer Stammaktien bis zum 1. Mai 2007 (Genehmigtes Kapital III). Die neuen Aktien können nur von einem Kreditinstitut und ausschließlich in dem Umfang übernommen werden, in dem das Kreditinstitut Wandlungs- und Bezugsrechte, die im Rahmen des Long-Term Incentive Plan 2000 („LTI-Plan 2000“) begeben werden, oder Bezugsrechte, die im Rahmen des SAP Stock Option Plan 2002 („SAP SOP 2002“) begeben werden, mit befreiender Wirkung für die SAP AG erfüllt. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Der Vorstand darf von dieser Ermächtigung nur insoweit Gebrauch machen, wie der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf die aus diesem Genehmigten Kapital III ausgegebenen neuen Aktien entfällt, 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Genehmigung der Kapitalerhöhung nicht überschreitet. Von der Ermächtigung des Vorstands zur Kapitalerhöhung durch Genehmigtes Kapital wurde im Geschäftsjahr 2006 kein Gebrauch gemacht.

### **Bedingtes Kapital**

Das Grundkapital der SAP AG ist Gegenstand einer bedingten Erhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Optionsscheinen oder Wandlungsrechten, die von der SAP AG im Rahmen verschiedener aktienorientierter Vergütungsprogramme ausgegeben wurden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Veränderung des Bedingten Kapitals in den Geschäftsjahren 2006 und 2005:

	<b>Bedingtes Kapital</b>
	Tsd. €
<b>31. 12. 2004</b>	<b>55.247</b>
Ausübung	- 454
Erhöhung	0
Herabsetzung/Aufhebung	- 1.863
<b>31. 12. 2005</b>	<b>52.930</b>
Ausübung	- 426
Erhöhung	100.000
Erhöhung infolge der Kapitalerhöhung	82.575
Herabsetzung/Aufhebung	- 25.000
<b>31. 12. 2006</b>	<b>210.079</b>

Der Anstieg des Bedingten Kapitals im Jahr 2006 in Höhe von 82.575 Tsd. € resultiert aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der oben erläuterten Kapitalerhöhung und führt zu einem Anstieg des Bedingten Kapitals im gleichen Verhältnis.

**Aktiensparplan**

Im Rahmen von Aktiensparplänen erwirbt das Unternehmen eigene Aktien, um diese an seine Mitarbeiter weiterzugeben. Zuschüsse im Rahmen dieses Programms belaufen sich auf maximal 15% des Aktienkurses und werden als Personalaufwand erfasst.

**(23) KAPITALRÜCKLAGE/GEWINNRÜCKLAGEN**

Das Aufgeld aufgrund der Ausgabe neuer Aktien zur Bedienung des LTI-Plans 2000 und des SAP SOP 2002 führte zu einer Erhöhung der Kapitalrücklage in Höhe von 48.940 Tsd. €.

Die im Rahmen der Kapitalerhöhung durchgeführte Umwandlung von Kapitalrücklage und anderen Gewinnrücklagen in Grundkapital führte zu einer Minderung der Kapitalrücklage in Höhe von 134.768 Tsd. € und der anderen Gewinnrücklagen in Höhe von 815.885 Tsd. €.

**(24) RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN**

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Bis 1999 bestanden die Pensionspläne der Mitarbeiter überwiegend aus einer leistungsorientierten Versorgung, die auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter basierte und über eine rechtlich selbstständige Unterstützungskasse im Rahmen der geltenden Geschäftspläne finanziert ist. Im Jahr 1999 führte das Unternehmen einen beitragsorientierten Pensionsplan ein, der den alten leistungsorientierten Plan für die Mehrzahl der Mitarbeiter ablöste. Für Vorstandsmitglieder existieren individuelle Einzelzusagen, für die Rückstellungen gebildet werden.

Die Bewertung der Versorgungsverpflichtungen für Vorstandsmitglieder erfolgte auf Grundlage versicherungsmathematischer Gutachten zum steuerlichen Teilwertverfahren gemäß §6a EStG.

Im Rahmen des mitarbeiterfinanzierten Altersversorgungsplans werden die Beiträge durch Verzicht der Teilnehmer auf einen Anteil ihres Gehalts geleistet. Im Gegenzug schließt die SAP AG Lebensversicherungen mit einem

Rückdeckungsversicherer ab, die eine bestimmte Mindestverzinsung garantieren. Die Höhe des Rückversicherungsanspruchs entspricht der Verpflichtung der SAP AG gegenüber den Mitarbeitern. Der Ausweis des Anspruchs erfolgt unter den sonstigen Vermögensgegenständen.

Die Bewertung der übrigen Versorgungsverpflichtungen und der zur Deckung dieser Verpflichtungen notwendigen Aufwendungen erfolgt nach dem gemäß US-GAAP vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected Unit Credit Method“ – „Employers‘ Accounting for Pensions“). Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen dieser Pensionspläne wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	<b>2006</b>
	%
Gehaltstrend	2-5
Zinssatz	4,5
Erwarteter Ertrag auf das Planvermögen	4,0

**(25) ÜBRIGE RÜCKSTELLUNGEN**

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Steuerrückstellungen	99.687	278.824
Sonstige Rückstellungen	498.017	463.426
<b>Gesamt</b>	<b>597.704</b>	<b>742.250</b>

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	368.343	312.943
Urlaubsansprüche	60.217	53.240
Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr	43.479	51.175
Drohende Verluste aus Devisentermingeschäften	12.512	26.698
Garantie- und Serviceleistungen	3.455	7.436
Jahresabschlusskosten	3.343	4.163
Beiträge zu Berufsgenossenschaften	2.987	2.757
Übrige	3.681	5.014
<b>Gesamt</b>	<b>498.017</b>	<b>463.426</b>

Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern resultieren vor allem aus variablen ergebnisabhängigen Bezügen, deren Auszahlung nach dem Bilanzstichtag erfolgt. Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr stellen überwiegend Verpflichtungen für erfolgte Lieferungen und erbrachte Dienstleistungen dar, für die noch keine Rechnungsstellung erfolgte.

**Aktienkursabhängige Programme****STAR-Programme**

Im März 2006 sowie im Februar 2005 und 2004 gewährte die SAP AG den Mitarbeitern, die nicht am LTI-Plan 2000 oder SAP SOP 2002 teilnehmen, Stock Appreciation Rights („STAR 2006“, „STAR 2005“ und „STAR 2004“). Die Einstiegswerte für den STAR 2006, STAR 2005 und den STAR 2004 basieren auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für die

Geschäftsjahre 2005, 2004 bzw. 2003. Sie betragen für den STAR 2006 42,12 €, für den STAR 2005 30,47 € und für den STAR 2004 33,59 €. Sowohl die Anzahl der ausgegebenen STARS als auch die Einstiegswerte spiegeln den Effekt aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei wider. Der Wert der STARS wird über einen Zeitraum von zwei Jahren gemessen und für jedes Quartal ermittelt. Die Gewichtung der Wertentwicklung über die acht Quartale erfolgt wie nachstehend dargestellt:

Gewichtung							
1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	5. Quartal	6. Quartal	7. Quartal	8. Quartal
5 %	5 %	10 %	20 %	10 %	10 %	10 %	30 %

Maßgebend für den Wert des vierten und achten Quartals ist der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Aktie im Xetra®-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse der ersten 20 Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Jahresergebnisse. Für die Errechnung der übrigen Quartalswerte ist der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Aktie im Xetra-Handel der ersten fünf Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse der SAP maßgeblich. Die Quartalswerte werden unabhängig voneinander gemessen und beeinflussen sich nicht gegenseitig. Die Basis für den Auszahlungsbetrag je STAR ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Einstiegswert und dem jeweiligen Quartalswert. Der effektive Auszahlungsbetrag errechnet sich wie folgt: Die ersten 12,50 € Wertzuwachs eines STARS pro Quartal werden zu 100%, die nächsten 12,50 € Wertzuwachs zu 50% und der 25 € übersteigende Betrag wird zu 25% berücksichtigt.

Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARS 2006 erfolgt in zwei gleichen Raten am 31. März 2008 und am 31. Januar 2009. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARS 2005 erfolgt am 31. März 2007 und am 31. Januar 2008 in ebenfalls zwei gleichen Raten. Voraussetzung für die Auszahlung von STARS ist grundsätzlich, dass der Teilnehmer zu den Auszahlungsterminen für das jeweilige STAR-Programm weiterhin bei der SAP beschäftigt ist.

Die Rückstellung für die STAR-Programme 2006, 2005 und 2004 beträgt zum 31. Dezember 2006 38.168 Tsd. € (2005: 29.940 Tsd. €). Unter Berücksichtigung des für Sicherungszwecke erworbenen STAR-Hedges betrug der im Geschäftsjahr 2006 erfasste Personalaufwand lediglich 485 Tsd. € (2005: 3.149 Tsd. €).

**Incentive Plan 2010**

Im Rahmen des Incentive Plan 2010 gewährte unser Unternehmen im März 2006 unseren Vorstandsmitgliedern 690 Tsd. Wertsteigerungsrechte. Der Plan führt zu einer maximalen Ausschüttung von ungefähr 100 Mio. €, sofern die SAP-Aktie ihren Wert bis zum 31. Dezember 2010 verdoppelt. Die Rechte, die den Vorstandsmitgliedern im Rahmen dieses Plans gewährt wurden, werden automatisch ausgeübt, sofern die Voraussetzungen für die Ausübung erfüllt sind. Der Einstiegswert der Rechte beträgt 44.794.067.259 €, errechnet aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 von 144,60 € (vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember) mal 309.779.165 Aktien (ausgegebene Aktien exklusive eigener Aktien, vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember).

Der Ausübungspreis der Rechte ergibt sich aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs einer SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember eines jeden Jahres, multipliziert mit der durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Aktien der SAP AG abzüglich der durchschnittlichen Anzahl der eigenen Aktien in der betrachteten Periode. Der Ausübungspreis wird jährlich, jeweils im ersten Monat nach dem Zeitraum, für den die Bewertung erfolgt, berechnet, erstmals 2006 und letztmals 2010.

Die Rechte werden nur ausgeübt, wenn die SAP-Aktie im Zeitraum von der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember 2010 bzw. bis zum 31. Dezember des Jahres, in dem die letztmalige Bewertung erfolgt, oberhalb des Goldman Sachs Software Index liegt. Zudem muss der Ausübungspreis in den Jahren 2006 bis 2009 mindestens 200% des Einstiegswertes betragen, um vorzeitig ausübbar zu sein.

Die Rechte beinhalten zudem eine Beschränkung, wonach der Personalausschuss des Aufsichtsrats eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass durch die Ausübung der Rechte dem Inhaber ein ungerechtfertigter Gewinn zufällt.

Wenn der Ausübungspreis mehr als 200% des Einstiegswertes beträgt, erfolgt eine Auszahlung von 144,60 € je Bezugsrecht.

Wenn der Anstieg zwischen dem Einstiegswert und dem Ausübungspreis geringer ist, wird die Auszahlung je Bezugsrecht stufenweise wie folgt berechnet:

Anstieg des Aktienkurses	Berechnung der Auszahlung je Prozentpunkt des Anstiegs	Maximaler Auszahlungsbetrag in Bezug auf den Einstiegswert	Maximale Auszahlung je Bezugsrecht
%		%	€
0-50	0,00	0	0,00
> 50-80	0,67	20	28,92
> 80-90	3,00	30	43,38
> 90-99,99	5,00	50	72,30
<b>Gesamt</b>		<b>100</b>	<b>144,60</b>

Im Falle der Ausübung erhalten die Begünstigten die Zahlung zwölf Monate, nachdem der Personalausschuss den Ausübungspreis festgelegt hat.

Die Höhe der Rückstellung bemisst sich nach dem Marktwert der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt. Personalaufwendungen werden über den Zeitraum von der Gewährung der Rechte bis zum letzten Auszahlungszeitpunkt erfasst und an Marktwertveränderungen des Incentive Plan 2010 während des Bemessungszeitraums angepasst.

Der Marktwert der Rechte wird auf Basis des Monte-Carlo-Modells bestimmt. Für die Ermittlung der Marktwerte zum 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	%
Risikofreier Anlagezinssatz	3,85-3,91 (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	23,4
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	1,15

Die Rückstellung für das Programm Incentive Plan 2010 beträgt zum 31. Dezember 2006 1.677 Tsd. €.

**SAP SOP 2002**

In der Hauptversammlung vom 3. Mai 2002 wurde der Vorstand zur Auflage des SAP SOP 2002 ermächtigt, mit dem Mitgliedern des Vorstands der SAP AG, Mitgliedern der Geschäftsführung von Tochterunternehmen und weiteren ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern der SAP AG und ihrer Konzerngesellschaften die Möglichkeit eingeräumt werden soll, Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP zu erwerben. Der SAP SOP 2002 löst den bisherigen LTI-Plan 2000 der SAP AG ab. Im Rahmen des SAP SOP 2002 ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. April 2007 bis zu 19.015.415 Aktienoptionen auszugeben.

Jede Aktienoption gewährt dem Inhaber das Recht auf den Bezug von vier Aktien der SAP AG gegen Zahlung des Ausübungspreises. Der Ausübungspreis für eine Aktie entspricht 110% des Basispreises. Der Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der Aktie im Xetra-Handel. Der Ausübungspreis entspricht mindestens dem Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Die Aktienoptionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Die Bezugsrechte können erstmals nach Ablauf einer Sperrfrist ausgeübt werden. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von zwei Jahren nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen.

Die Rückstellung für den SAP SOP 2002 zum 31. Dezember 2006 beträgt 65.639 Tsd. € (2005: 56.651 Tsd. €).

#### LTI-Plan 2000

Am 18. Januar 2000 haben die Aktionäre der SAP AG der Einführung des LTI-Plans 2000 zugestimmt. Hierbei handelt es sich um ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm für die Mitglieder des Vorstands, Geschäftsführungsmitglieder von Tochterunternehmen und ausgewählte Arbeitnehmer, das den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen, Aktienoptionen und einer 50/50-Kombination dieser Alternativen einräumt. Ein Berechtigter, der sich für Aktienoptionen entschieden hat, erhielt im Vergleich zum Bezug von Wandelschuldverschreibungen die 1,25fache Stückzahl an Aktienoptionen. Jede Wandelschuldverschreibung hat einen Nominalwert von 1 € und eine Laufzeit von maximal zehn Jahren. Sie berechtigt zum

Bezug von vier Stammaktien der SAP AG, wobei bestimmte Sperrfristen zu beachten sind. Der Wandlungspreis entspricht dem im Xetra-Handel notierten Schlusskurs der SAP-Stammaktie am letzten Börsentag vor der Ausgabe der jeweiligen Wandelschuldverschreibung.

Jede Aktienoption berechtigt zum Bezug einer SAP-Aktie. Sie kann innerhalb eines Zeitraums von maximal zehn Jahren ausgeübt werden, wobei die gleichen Sperrfristen gelten wie für die Wandelschuldverschreibungen. Der Ausübungspreis richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem letzten Börsentag vor der Ausgabe der Aktienoption und dem letzten Börsentag vor ihrer Ausübung die entsprechende Wertentwicklung des Goldman Sachs Software Index übersteigt.

Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33% der Optionen bzw. Wandelschuldverschreibungen nach zwei Jahren, weitere 33% nach drei Jahren und die restlichen 34% nach vier Jahren ausgeübt werden. Eine erneute Zuteilung verfallener Optionen und Wandlungsrechte ist nicht möglich.

Bis zum 14. März 2002 sind im Rahmen des LTI-Plans 2000 12.305.271 Wandlungs- und Bezugsrechte ausgegeben worden. Die Ermächtigung zur weiteren Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten wurde in der Hauptversammlung vom 3. Mai 2002 aufgehoben.

Die Rückstellung für den LTI-Plan 2000 zum 31. Dezember 2006 beträgt 30.100 Tsd. € (2005: 23.092 Tsd. €).

## (26) ANLEIHEN

Der Posten umfasst die im Rahmen des LTI-Plans 2000 ausgegebenen und noch nicht ausgeübten bzw. verfallenen Wandelschuldverschreibungen (6.411 Tsd. Stück). Alle in diesem Posten ausgewiesenen Anleihen sind konvertibel. Jede Wandelschuldverschreibung berechtigt zum Bezug von vier Stammaktien der SAP AG.



**(27) ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN**

Eine Aufschlüsselung der Verbindlichkeiten ergibt sich aus der nachfolgenden Übersicht. Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt.

	<b>Restlaufzeit bis zu 1 Jahr</b>	<b>Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren</b>	<b>Restlaufzeit über 5 Jahre</b>	<b>Wert am 31. 12. 2006</b>	<b>Wert am 31. 12. 2005</b>
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0	0	0	3
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	22.589	0	0	22.589	18.964
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	201.204	387	0	201.591	162.137
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.778.328	0	0	1.778.328	1.207.418
Verbindlichkeiten aus Steuern	22.397	0	0	22.397	28.418
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.373	0	0	1.373	14.631
Sonstige Verbindlichkeiten	14.269	0	6.458	20.727	26.688
<b>Gesamt</b>	<b>2.040.160</b>	<b>387</b>	<b>6.458</b>	<b>2.047.005</b>	<b>1.458.259</b>

Im Vorjahr wurden Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von 1.452.009 Tsd. € und solche mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren in Höhe von 6.250 Tsd. € ausgewiesen. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis fünf Jahren bestanden im Vorjahr nicht.

**(28) HAFTUNGSVERHÄLTNISSE**

Es bestehen Eventualverbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen in Höhe von 191.217 Tsd. € (2005: 210.646 Tsd. €). Hiervon entfallen 126.740 Tsd. € (2005: 204.510 Tsd. €) auf Gewährleistungen für verbundene Unternehmen.

**(29) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN**

		<b>Davon gegenüber verbundenen Unternehmen</b>
	Tsd. €	Tsd. €
Fällig 2007	53.553	(1.661)
Fällig 2008	29.985	(768)
Fällig 2009	21.635	(768)
Fällig 2010	9.097	(768)
Fällig 2011	808	(768)
Fällig nach 2011	1.650	(1.540)

Das Bestellobligo aus Investitionen beläuft sich bei der SAP AG auf 50.996 Tsd. €.

**(30) FINANZINSTRUMENTE****Derivative Finanzinstrumente**

Die SAP AG nutzt Devisentermingeschäfte vor allem zur Reduzierung von Währungsrisiken aus zu erwartenden Zahlungseingängen aus Transaktionen mit Tochterunternehmen, die in Fremdwährung erfolgen. Ferner setzt die Gesellschaft Aktienoptionen zur Absicherung der Cashflow-Risiken aus aktienkursbasierten Vergütungsprogrammen (STAR 2004, STAR 2005, STAR 2006) ein. Die Buch- und Marktwerte stellen sich wie folgt dar:

	Buchwerte	Marktwerte	Buchwerte	Marktwerte
	2006	2006	2005	2005
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
Devisentermingeschäfte	-12.512	7.841	-26.698	-20.734
Aktienoptionen (STAR-Hedge)	56.506	67.413	52.539	80.694
	<b>43.994</b>	<b>75.254</b>	<b>25.841</b>	<b>59.960</b>

Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente spiegeln die geschätzten Beträge wider, die das Unternehmen zahlen müsste oder erhalten würde, um die laufenden Verträge am Bilanzstichtag glattzustellen. Der Marktwert für die genannten Derivate bestimmt sich wie folgt:

Währungsderivate: Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit der Kontrakte. Die Berechnung erfolgt unter Berücksichtigung der folgenden Einflussgrößen:

- Risikolose Zinssätze
- Terminkurs
- Stichtagskurs
- Restlaufzeit

Aktienoptionen (STAR-Hedge): Der Marktwert der Aktienoptionen wird unter Anwendung des Black-Scholes- bzw. eines Binominal-Modells von unseren Geschäftspartnern ermittelt. Dabei werden folgende Einflussgrößen berücksichtigt:

- Volatilität der SAP-Aktie
- Risikoloser Zinssatz
- Restlaufzeit der zugrunde liegenden Optionen
- Dividendenrendite
- Kurs der SAP-Aktie

Hinsichtlich der Devisentermingeschäfte wird ein negatives Bewertungsergebnis erfolgswirksam gebucht und führt zur Bildung einer Rückstellung für drohende Verluste. Im Gegensatz hierzu bleiben positive Bewertungsergebnisse unberücksichtigt. Sind die Voraussetzungen zur Bildung von Bewertungseinheiten erfüllt, werden die Sicherungs- und Grundgeschäfte zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst.

Soweit Ansprüche aus dem STAR-Hedge für abgeschlossene Feststellungszeiträume bereits feststehen, erfolgt ein Ausweis unter den sonstigen Vermögensgegenständen. Aufgrund der Bilanzierung von STAR-Hedge und der aus dem STAR-Programm entstandenen Verpflichtungen als Bewertungseinheit wird eine Rückstellung in gleicher Höhe bilanziert.

**(31) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 9. Mai 2006 die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main/Berlin (KPMG Deutschland) zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2006 gewählt.

Für Leistungen der KPMG Deutschland wurde im Geschäftsjahr 2006 insgesamt ein Aufwand von 1.818 Tsd. € (2005: 1.622 Tsd. €) erfasst. Hiervon entfallen 1.520 Tsd. € (2005: 1.087 Tsd. €) auf Abschlussprüfungen, 4 Tsd. € (2005: 387 Tsd. €) auf sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen, 26 Tsd. € (2005: 62 Tsd. €) auf Steuerberatungsleistungen und 268 Tsd. € (2005: 86 Tsd. €) auf sonstige Leistungen.

## D. SONSTIGE ANGABEN

### (32) ORGANE

#### Vorstand

##### Prof. Dr. Henning Kagermann

Vorstandssprecher

Gesamtverantwortung für die Strategie und Unternehmensentwicklung, Unternehmenskommunikation, Patente, Interne Revision, Management von Spitzentalenten

##### konzernexterne Mitgliedschaften

Aufsichtsrat der Deutsche Bank AG, Frankfurt

Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München

Aufsichtsrat der DaimlerChrysler Financial Services AG, Berlin (bis 31. Juli 2006)

##### Shai Agassi

Produktentwicklung und Technologie, Branchenlösungen, Produkt- und Branchenmarketing

##### konzernexterne Mitgliedschaften

—

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien (Stand 31. Dezember 2006)

##### konzerninterne Mitgliedschaften

SAP America, Inc., Newtown Square, USA

SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien

SAP France S.A., Paris, Frankreich

S.A.P. Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande

NV SAP BELGIUM SA, Brüssel, Belgien

SAP International, Inc., Miami, USA

SAP Andina y del Caribe, C.A., SUCURSAL DEL PERU, San Isidro, Peru

SAP Andina y del Caribe, C.A. EN COLOMBIA, Bogota, Kolumbien

SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela

SAP Andina y del Caribe, C.A. (Puerto Rico), Guaynabo, Puerto Rico

SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan

SAP Taiwan Co., Ltd., Taipei, Taiwan

SAP India Private Limited, Bangalore, Indien

SAP MALAYSIA SDN. BHD., Kuala Lumpur, Malaysia

SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur

SAP Global Marketing Inc., New York, USA

##### konzerninterne Mitgliedschaften

SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel

SAP Labs, LLC, Palo Alto, USA

SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel

SAP Manage Ltd, Ra'anana, Israel

### **Léo Apotheker**

Vertrieb, Beratung und Schulung, Marketing

#### **konzernexterne Mitgliedschaften**

Verwaltungsrat der AXA, Paris, Frankreich  
Aufsichtsrat der Ginger Group, Paris, Frankreich  
(bis 12. Januar 2007)

#### **konzerninterne Mitgliedschaften**

SAP France S.A., Paris, Frankreich  
S.A.P. ITALIA S.p.A., Mailand, Italien  
SAP Hellas S.A, Athen, Griechenland  
SAP America, Inc., Newtown Square, USA  
SAP Global Marketing Inc., New York, USA  
SAP ASIA PTE LTD, Singapur  
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan  
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China

### **Dr. Werner Brandt**

Finanzvorstand  
Finanzen und Administration, Shared Services,  
SAP Ventures

#### **konzernexterne Mitgliedschaften**

Aufsichtsrat der LSG Lufthansa Service Holding AG,  
Neu-Isenburg

#### **konzerninterne Mitgliedschaften**

SAP Systems Integration AG, Dresden  
SAP Ireland Ltd, Dublin, Irland  
SAP France S.A., Paris, Frankreich  
NV SAP BELGIUM SA, Brüssel, Belgien  
SAP Hellas S.A, Athen, Griechenland  
SAP Türkiye Yazim Üretim ve Ticaret A.Ş., Istanbul, Türkei  
S.A.P. ITALIA S. p.A., Mailand, Italien  
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark  
SAP Espana S.A., Madrid, Spanien  
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland  
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen  
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden  
SAP Portugal Sociedade Unipessoal, Lda., Paco d'Arcos,  
Portugal  
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz  
SAP America, Inc., Newtown Square, USA  
SAP Global Marketing Inc., New York, USA  
Systems Applications Products (Africa) (Pty) Ltd,  
Johannesburg, Südafrika  
SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela  
SAP Andina y del Caribe, C.A., SUCURSAL DEL PERU,  
San Isidro, Peru  
SAP Andina y del Caribe, C.A. (Puerto Rico), Guaynabo,  
Puerto Rico  
SAP Andina y del Caribe, C.A. EN COLOMBIA,  
Santafé de Bogotá, Kolumbien  
SAP México, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko  
SAP Korea Limited, Co., Seoul, Korea  
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan  
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien  
SAP Taiwan Co., Ltd., Taipe, Taiwan  
TIM System Inc., Seoul, Korea

**Prof. Dr. Claus E. Heinrich**

Arbeitsdirektor

Personalwesen, Qualitätsmanagement, Interne IT,  
SAP-Entwicklungszentren

**konzernexterne Mitgliedschaften**

—

**konzerninterne Mitgliedschaften**

—

**Gerhard Oswald**

Globaler Service und Support, Kundenspezifische  
Entwicklungen, die neue, speziell auf den Bedarf  
mittelständischer Firmen hin entwickelte Lösung der SAP

**konzernexterne Mitgliedschaften**

—

**konzerninterne Mitgliedschaften**

SAP SSC (Ireland) Limited, Dublin, Irland

**Dr. Peter Zencke**

Forschung, Anwendungsplattform, die neue, speziell auf  
den Bedarf mittelständischer Firmen hin entwickelte  
Lösung der SAP

**konzernexterne Mitgliedschaften**

Aufsichtsrat der SupplyOn AG, Hallbergmoos

**konzerninterne Mitgliedschaften**

SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien  
SAP Labs, LLC, Palo Alto, USA  
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel  
SAP Manage Ltd., Ra'anana, Israel  
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel

## Aufsichtsrat

**Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner**<sup>2), 4), 5), 7)</sup>

Vorsitzender des Aufsichtsrats

**Helga Classen**<sup>1), 4), 7)</sup>

Stellvertretende Vorsitzende

Vorsitzende des Betriebsrates der SAP AG und der  
SAP Hosting AG & Co. KG

**Pekka Ala-Pietilä**<sup>5)</sup>

Executive Advisor to the CEO of Nokia Corporation,  
Espoo, Finnland (bis 31. Januar 2006)  
Co-founder and CEO Blyk Ltd., London, Großbritannien  
(seit 12. April 2006)

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2006)

Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland  
(seit 7. März 2006)

Board of Directors der CVON Group Limited (UK), London,  
Großbritannien (seit 28. März 2006)

Board of Directors der CVON Limited (UK), London,  
Großbritannien (seit 28. März 2006)

Board of Directors der CVON Innovations Limited (UK),  
London, Großbritannien (seit 10. Juli 2006)

Board of Directors der Blyk Services Oy (Finnland),  
Helsinki, Finnland (seit 12. Mai 2006)

**Willi Burbach**<sup>1), 4), 5)</sup>

Developer

**Prof. Dr. Wilhelm Haarmann**<sup>2), 6), 7)</sup>

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater  
HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft, Rechtsanwälte,  
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der Aareon AG (vormals Depfa IT Services),  
Mainz

Aufsichtsrat der Vodafone Deutschland GmbH, Düsseldorf

**Bernhard Koller**<sup>1), 3)</sup>

Leiter Ideenmanagement

**Christiane Kuntz-Mayr**<sup>1), 5), 7)</sup>

Development Architect

**Lars Lamadé**<sup>1), 6)</sup>

Project Manager Service & Support

**Dr. Gerhard Maier**<sup>1), 2), 6)</sup>

Development Project Manager

**Dr. h. c. Hartmut Mehdorn**<sup>4)</sup>

Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Bahn AG, Berlin

Aufsichtsrat der DB Netz AG, Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung  
Lebensversicherungsverein a.G., Köln

Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung  
Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G., Köln

Aufsichtsrat der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der DB Magnetbahn GmbH, München  
(seit 27. März 2006)

**Prof. Dr. Dr. h. c. mult. August-Wilhelm Scheer<sup>5), 6)</sup>**

Hochschullehrer an der Universität Saarbrücken

Aufsichtsrat der IDS Scheer AG, Saarbrücken  
 Aufsichtsrat der imc information multimedia communication AG, Saarbrücken  
 Stiftungsrat der Hasso-Plattner-Stiftung für Software-systemtechnik, Potsdam  
 Aufsichtsrat der Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH, Saarbrücken  
 Mitglied des Senats der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V., München

**Dr. Barbara Schennerlein<sup>1), 7)</sup>**

Principal Consultant

**Dr. Erhard Schipporeit<sup>3)</sup>**

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der E.ON AG, Düsseldorf  
 Unternehmensberater

Aufsichtsrat der Commerzbank AG, Frankfurt am Main  
 Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover  
 Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main  
 Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover  
 Aufsichtsrat der Degussa AG, Düsseldorf  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON Ruhrgas AG, Essen  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON IS GmbH, Hannover  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON Risk Consulting GmbH, Düsseldorf  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON Audit Services, Düsseldorf  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON UK plc, Coventry, Großbritannien  
 (bis 31. Dezember 2006)  
 Aufsichtsrat der E.ON US Investment Corp., Delaware, USA  
 (bis 31. Dezember 2006)

**Stefan Schulz<sup>1), 3), 5)</sup>**

Development Project Manager

**Dr. Dieter Spöri<sup>7)</sup>**

Leiter der Konzernrepräsentanz für Bundesangelegenheiten der DaimlerChrysler AG, Berlin

Beirat der Contraf Nicotex Tobacco GmbH, Heilbronn

**Dr. h. c. Klaus Tschira<sup>3)</sup>**

Geschäftsführer der Klaus Tschira Stiftung gGmbH, Heidelberg

Aufsichtsrat der SRH Learnlife AG, Heidelberg  
 Mitglied des Senats der Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V., München

<sup>1)</sup> von den Arbeitnehmern gewählt<sup>2)</sup> Mitglied des Personalausschusses<sup>3)</sup> Mitglied des Bilanzprüfungsausschusses<sup>4)</sup> Mitglied des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG<sup>5)</sup> Mitglied des Technologieausschusses<sup>6)</sup> Mitglied des Finanz- und Investitionsausschusses<sup>7)</sup> Mitglied des Präsidialausschusses

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2006 38.004 Tsd. € (2005: 29.688 Tsd. €). In diesem Betrag sind erfolgsunabhängige Vergütungen in Höhe von 3.570 Tsd. € (2005: 3.306 Tsd. €) und erfolgsbezogene Vergütungen in Höhe von 12.749 Tsd. € (2005: 20.520 Tsd. €) sowie die regelmäßige aktienbasierte Vergütung in Höhe von 4.525 Tsd. € (2005: 5.862 Tsd. €) und eine zusätzliche aktienbasierte Vergütung in Höhe von 17.160 Tsd. € enthalten. Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung entspricht dem Zeitwert der 170.945 (2005: 291.925) Aktienoptionen und die zusätzliche aktienbasierte Vergütung entspricht dem Zeitwert der 690.000 Wertsteigerungsrechte, die jeweils im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden.

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 über die Dividende für seine Tätigkeit Gesamtbezüge in Höhe von 1.820 Tsd. € (2005: 879,2 Tsd. €) erhalten. In diesem Betrag sind fixe Bezüge in Höhe von 650 Tsd. € (2005: 439,6 Tsd. €), variable Bezüge in Höhe von 1.100 Tsd. € (2005: 439,6 Tsd. €) und Ausschussvergütungen in Höhe von 70,0 Tsd. € (2005: 0 €) enthalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsratsstätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen aktienbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsratsstätigkeit unabhängig.

### (33) DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex, der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Allein die Vorschriften sind von deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. Hinsichtlich der Empfehlungen sieht das deutsche Aktiengesetz (§ 161) lediglich vor, dass börsennotierte Unternehmen jährlich eine Erklärung zur Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

### (34) ANTEILSBESITZ

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes ist dem Anhang als Anlage beigefügt.

Im Geschäftsjahr 2006 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 725 Tsd. € (2005: 474 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12.541 Tsd. € (2005: 12.830 Tsd. €).

Weder im Geschäftsjahr 2006 noch in den Jahren 2005 und 2004 gewährte die SAP AG Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Organmitglieder oder ging zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat vermittelt die SAP in einem Vergütungsbericht, der Bestandteil des Lageberichts ist und auf der Internetseite der SAP abrufbar ist.

#### **Aktienbestände des Aufsichtsrats und Vorstands**

Zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 287.384 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Vorstands 125.384 SAP-Aktien (31.346 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln). Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2006 insgesamt 262.623.884 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 281.584.104 (70.396.026 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

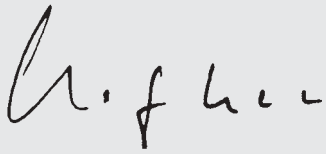
Vorstand und Aufsichtsrat der SAP AG haben in den Geschäftsjahren 2006, 2005 und 2004 derartige Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen sind auf den Internetseiten der Gesellschaft abrufbar.



Walldorf, den 7. März 2007

SAP AG  
Walldorf, Baden

Der Vorstand



Kagermann



Agassi



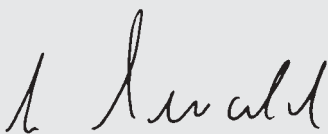
Apotheker



Brandt



Heinrich



Oswald



Zencke

## ANTEILSBESITZ

Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 <sup>1)</sup>	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 <sup>1)</sup>	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 <sup>1)</sup>	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 <sup>2)</sup>
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
<b>I. Verbundene Unternehmen</b>					
<b>Inland</b>					
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf	100	1.997.142	495.912	986.055	3.263
SAP Systems Integration AG, Dresden <sup>4), 5)</sup>	97	338.765	51.013	385.324	1.618
SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot <sup>6)</sup>	100	72.874	4.452	10.299	226
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt <sup>7)</sup>	100	61.626	5.785	12.245	198
SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau	100	8.558	403	403	0
Virsa Deutschland GmbH, Walldorf <sup>3), 4)</sup>	100	185	- 138	- 120	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	3	2	38	0
SAP Projektverwaltungs und Beteiligungs GmbH, Walldorf <sup>4), 7)</sup>	100	0	26.902	355.849	0
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf <sup>3), 4), 7)</sup>	100	0	8.802	490.414	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf <sup>4)</sup>	100	0	2.221	116.696	0
SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf	100	0	22	106	0
SAP Investment- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	0	35	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	0	28	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100	0	0	26	0
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100	0	0	26	0
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf <sup>3)</sup>	100	0	0	25	0
SAP Consulting Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	- 1	26	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf <sup>3), 7)</sup>	100	0	- 1	24	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf <sup>4)</sup>	100	0	- 3	639.600	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf <sup>3), 7)</sup>	100	0	- 37	804.813	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	- 416	15.623	0
<b>Europa (ohne Inland)/Nahe Osten/Afrika</b>					
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100	505.175	64.137	114.949	675
SAP France S.A., Paris, Frankreich	100	406.557	26.831	60.446	573
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100	389.327	66.622	89.020	562
S.A.P. ITALIA Sistemi Applicazioni Prodotti in data processing S.p.A., Mailand, Italien <sup>4)</sup>	100	250.421	19.172	129.268	404
S.A.P. Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande <sup>4)</sup>	100	248.169	30.765	153.231	387
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100	167.845	13.763	45.778	459
SAP España Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien <sup>4)</sup>	100	155.892	16.397	86.563	342
Limited Liability Company „SAP CIS“, Moskau, Russland	100	153.549	21.549	58.933	420
SYSTEMS APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (NV SAP BELGIUM SA), Brüssel, Belgien <sup>4)</sup>	100	138.491	6.135	41.969	243
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100	110.324	13.454	21.819	163
Systems Applications Products (Africa) (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika	100	103.135	9.232	10.842	284
SAP ČR, spol. s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100	95.702	15.460	37.264	186
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100	86.738	4.272	12.566	108

## Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 <sup>1)</sup>	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 <sup>1)</sup>	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 <sup>1)</sup>	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 <sup>2)</sup>
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100	72.626	7.937	19.612	95
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100	58.383	4.156	14.235	94
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paço de Arcos, Portugal	100	53.822	4.599	29.331	150
SAP SSC (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100	51.088	1.792	20.492	731
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel <sup>4)</sup>	100	47.429	10.367	22.011	271
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft, Budapest, Ungarn	100	44.675	1.252	12.884	370
SAP Public Services (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika <sup>4)</sup>	70	43.593	3.852	16.730	42
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100	43.172	3.381	14.393	133
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100	34.453	515	3.642	334
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100	29.330	2.807	17.676	115
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	23.491	1.821	5.286	49
SAP HELLAS SYSTEMS APPLICATIONS AND DATA PROCESSING S.A, Athen, Griechenland	100	22.294	374	- 846	55
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100	17.593	2.576	7.260	169
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100	17.128	381	421	248
Limited Liability Company „SAP Ukraine“, Kiew, Ukraine	100	14.123	1.784	6.433	37
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100	12.934	911	- 1.138	19
SAP Slovenia d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100	11.840	497	4.323	26
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	11.404	399	1.075	318
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100	8.904	599	1.046	15
SAP Kazakhstan LLP, Almaty, Kasachstan	100	6.798	507	1.116	15
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100	6.419	709	869	24
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien <sup>4)</sup>	100	4.766	438	631	6
SAP Manage Ltd, Ra'anana, Israel	100	2.883	- 791	409	38
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien <sup>3)</sup>	100	2.681	64	67	43
TomorrowNow (UK) Ltd., Feltham, Großbritannien <sup>4)</sup>	100	2.663	- 894	- 2.024	14
SAP West Balkans LLC, Belgrad, Jugoslawien <sup>3)</sup>	100	2.581	1.021	1.076	0
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria <sup>4)</sup>	100	2.046	515	- 1.130	4
SAP CYPRUS LTD, Nicosia, Zypern <sup>4)</sup>	100	1.503	- 1	- 2.118	2
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100	1.025	- 364	- 451	7
Virsa Systems Limited, Berkshire, Großbritannien <sup>3), 4)</sup>	100	579	- 247	- 100	0
Khimetrics LTD, London, Großbritannien <sup>3), 4)</sup>	100	90	- 17	- 16	0
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta <sup>3)</sup>	100	0	0	1	0
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta <sup>3)</sup>	100	0	0	1	0
SAP Public Services BEE Investment Trust (Pty) Ltd i.L., Johannesburg, Südafrika <sup>4)</sup>	100	0	0	0	0
Ithinqcom (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika <sup>4)</sup>	100	0	204	- 73	0
Ambin Properties (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika <sup>4)</sup>	100	0	- 104	- 298	0
<b>Amerika</b>					
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100	2.510.817	244.053	1.386.355	4.362
SAP Labs, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA <sup>4)</sup>	100	322.513	8.424	70.226	1.438
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100	304.681	3	134.744	880
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100	214.640	17.085	49.898	581
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA <sup>4)</sup>	100	199.590	21.357	226.428	237

## Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 <sup>1)</sup>	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 <sup>1)</sup>	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 <sup>1)</sup>	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 <sup>2)</sup>
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Global Marketing Inc., New York, New York, USA	100	166.936	2.167	13.496	315
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	140.245	10.709	25.470	300
SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela	100	103.805	4.341	17.874	239
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100	67.356	3.325	14.111	272
SAP Retail, Inc., Scottsdale, Delaware, USA <sup>3), 4)</sup>	100	51.452	16.751	369.390	294
SAP Governance Risk & Compliance, Inc., Fremont, Kalifornien, USA <sup>3), 4)</sup>	100	42.793	9.588	308.959	137
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA <sup>4)</sup>	100	26.504	1.161	5.729	49
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA <sup>4)</sup>	100	10.585	- 6.107	369	116
Triversity Corporation, Bristol, Pennsylvania, USA <sup>4)</sup>	100	8.351	1.577	5.829	0
SAP Government Support and Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA <sup>4)</sup>	100	3.534	- 308	- 982	20
Frictionless Commerce, Inc., Cambridge, Massachusetts, USA <sup>3), 4)</sup>	100	2.972	- 3.297	34.489	0
SAP Georgia LLC, Newtown Square, Pennsylvania, USA <sup>4)</sup>	100	615	492	11.221	0
SAP Properties, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA <sup>4)</sup>	100	365	- 225	5.572	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada <sup>3), 4)</sup>	100	59	3	4	0
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada <sup>4)</sup>	100	0	30.819	36.669	0
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA <sup>4)</sup>	100	0	22.860	564.843	0
110405, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100	0	0	15.862	0
Frictionless Foreign Holding Company, Cambridge, Massachusetts, USA <sup>3)</sup>	100	0	0	0	0
<b>Asien-Pazifik-Japan</b>					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100	447.999	32.468	182.819	1.239
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100	203.086	15.672	66.905	415
SAP INDIA SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100	128.321	34.116	84.723	605
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100	121.564	16.026	34.311	1.265
SAP Asia Pte Ltd, Singapur	100	97.416	4.719	8.335	410
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100	86.047	3.490	11.984	3.250
SAP Korea Ltd., Seoul, Korea	100	81.990	8.578	14.238	180
SAP MALAYSIA SDN BHD, Kuala Lumpur, Malaysia	100	36.218	3.804	13.554	131
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipeh, Taiwan	100	23.644	3.095	14.308	50
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100	22.826	3.151	13.564	39
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100	21.045	2.453	7.224	50
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand	100	19.477	2.896	19.841	32
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100	10.242	1.932	12.307	37
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100	9.633	1.677	5.912	25
TIM System Inc., Seoul, Korea <sup>4)</sup>	100	2.831	73	16.484	32
TomorrowNow Singapore Pte Ltd., Singapur <sup>4)</sup>	100	958	- 838	- 1.142	13
TomorrowNow Australia Pty Ltd, Sydney, Australien <sup>3)</sup>	100	514	- 97	- 98	7
Virsa Systems Private Limited, Chandigarh, Indien <sup>3), 4)</sup>	100	175	- 150	- 113	0
Virsa Systems Australia Pty Ltd, Varsity Lakes, Australien <sup>3), 4)</sup>	100	9	214	377	0
SAPMarkets Asia Pacific Solutions Pte Ltd, Singapur	100	0	190	- 7.146	0
Triversity Asia/Pacific PTY Limited i.L., Sydney, Australien <sup>4)</sup>	100	0	0	0	0
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur	100	0	- 12	273	0

## Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 <sup>1)</sup>	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 <sup>1)</sup>	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 <sup>1)</sup>	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 <sup>2)</sup>
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
<b>II. Assoziierte Unternehmen</b>					
Global Virtual Marketplace GmbH i.L., München, Deutschland	50	0	46	- 750	0
Pandesic LLC i.L., Newtown Square, Pennsylvania, USA <sup>4)</sup>	50	0	0	0	0
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien <sup>4)</sup>	17	10.755	127	162	0
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA <sup>3), 4)</sup>	16	22.647	1.994	8.982	575
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., George Town, Cayman Islands <sup>3)</sup>	6	Keine Daten verfügbar			

**III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote ≥ 5%)**

Abaco Mobile, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA
Avokia, Inc., Toronto, Kanada
Dacos Software GmbH, Saarbrücken, Deutschland
Datria Systems, Inc., Englewood, Colorado, USA
Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland
Factory Logic, Inc., Austin, Texas, USA
Grau DataStorage AG, Schwäbisch Gmünd, Deutschland
HUBWOO.com SA, Paris, Frankreich
Human Resource Management & Consulting Co., Ltd., Tokio, Japan
Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA
iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland
Metalllect Corp., Plano, Texas, USA
MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, München, Deutschland
Onventis GmbH, Stuttgart, Deutschland
OpsTechnology, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
Orbian Corporation Ltd., Hamilton, Bermuda, USA
Particle Computer GmbH, Karlsruhe, Deutschland
Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA
Qestra Corporation, Reedwood City, Kalifornien, USA
Reva Systems Corporation, Chelmsford, Massachusetts, USA
Realize Corporation, Tokio, Japan
Selero, Inc., Denver, Colorado, USA
SocialText, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA
SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland
T3C, Inc., Mountain View, Kalifornien, USA
Venture-Capital Beteiligung GbR mbH, Stuttgart, Deutschland
Visiprise, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
VoiceObjects Inc., San Mateo, Kalifornien, USA

<sup>1)</sup> Diese Werte basieren auf den lokalen US-GAAP-Jahresabschlüssen vor Konsolidierung und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaft zum Konzernabschluss. Die Umrechnung in die Konzernwährung erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für Umsatz und Jahresüberschuss/-fehlbetrag mit dem Jahresdurchschnittskurs, jeweils zum 31. 12. 2006.

<sup>2)</sup> zum Stichtag 31. 12. 2006 einschließlich Geschäftsführer

<sup>3)</sup> erstmals in den Konzernabschluss einbezogen

<sup>4)</sup> mittelbar gehalten

<sup>5)</sup> börsennotiertes Unternehmen

<sup>6)</sup> Ein Teil der externen Hosting-Umsätze der SAP ist nicht in dieser Zahl, sondern in den Umsatzerlösen der SAP-Gesellschaften ausgewiesen, die die Hosting-Leistungen vermarkten.

<sup>7)</sup> Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag

## GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den ausgewiesenen Bilanzgewinn in Höhe von 1.647.334.719,50 € wie folgt zu verwenden:

- Ausschüttung einer Dividende von 0,46 € je dividendenberechtigter Stückaktie = 557.372.923,74 €
- und Vortrag des Restbetrags auf neue Rechnung = 1.089.961.795,76 €

Die vorstehende Dividendensumme und der vorstehende auf neue Rechnung vorzutragende Restbetrag basieren auf dem am Tag der Aufstellung des Jahresabschlusses (am 7. März 2007) dividendenberechtigten Grundkapital in Höhe von 1.211.680.269,00 €, eingeteilt in 1.211.680.269 Stückaktien.

Die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien kann sich bis zum Zeitpunkt der Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns ändern. In diesem Fall wird bei unveränderter Ausschüttung von 0,46 € je dividendenberechtigter Stückaktie der Hauptversammlung ein entsprechend angepasster Beschlussvorschlag zur Gewinnverwendung unterbreitet. Die Anpassung erfolgt dabei wie folgt: Sofern sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien und damit die Dividendensumme vermindert, erhöht sich der auf neue Rechnung vorzutragende Betrag entsprechend. Sofern sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien und damit die Dividendensumme erhöht, vermindert sich der auf neue Rechnung vorzutragende Betrag entsprechend.

Die Auszahlung der Dividende erfolgt ab dem 11. Mai 2007.

## BERICHT DES AUFSICHTSRATS (HINWEIS)

Der Bericht des Aufsichtsrats der SAP AG ist im Geschäftsbericht abgedruckt. Dieser ist im Internet verfügbar und kann bei SAP Investor Relations angefordert werden.

## Adressen

### Konzernzentrale

SAP AG  
Dietmar-Hopp-Allee 16  
69190 Walldorf  
Deutschland

Tel. +49 6227 74 74 74  
Fax +49 6227 75 75 75  
E-Mail [info@sap.com](mailto:info@sap.com)  
Internet [www.sap.com](http://www.sap.com)

Die vollständigen Adressen der Landesgesellschaften und Vertriebspartner finden Sie im Internet unter [www.sap.com/contactsap](http://www.sap.com/contactsap).

Bei Fragen zu diesem Bericht der SAP AG wenden Sie sich bitte an:

### INVESTOR RELATIONS

Europa und Asien:  
Tel. +49 6227 74 15 51  
Fax +49 6227 74 08 05  
E-Mail [investor@sap.com](mailto:investor@sap.com)  
Internet [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor)  
Nord- und Südamerika:  
Tel. +1 877 727 78 62  
Fax +1 212 653 96 02  
E-Mail [investor@sap.com](mailto:investor@sap.com)  
Internet [www.sap.com/investor](http://www.sap.com/investor)

### PRESSE

Tel. +49 6227 74 63 11  
Fax +49 6227 74 63 31  
E-Mail [press@sap.com](mailto:press@sap.com)  
Internet [www.sap.de/press](http://www.sap.de/press)

## Publikationen für unsere Aktionäre

Die folgenden Publikationen können bei SAP Investor Relations angefordert werden:

- **SAP-Geschäftsbericht** (deutsch, englisch)
- **Jahresbericht Form 20-F** (nur in englischer Sprache)
- **Rechnungslegung der SAP AG** (nur in deutscher Sprache)
- **SAP-Quartalsberichte** (deutsch, englisch)
- **Aktionärsmagazin SAP INVESTOR** (deutsch, englisch)

Alle Dokumente sind auch im Internet unter [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor) (deutsch) und unter [www.sap.com/investor](http://www.sap.com/investor) (englisch) verfügbar. Dort finden Sie auch die wichtigsten Finanztabellen im MS-Excel-Format und weitere Services für Aktionäre.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter [www.sap.de/corpgovernance](http://www.sap.de/corpgovernance) bereitgestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Satzung der SAP
- Corporate-Governance-Grundsätze der SAP
- Entsprechenserklärung der SAP nach § 161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Corporate-Governance-Bericht der SAP
- Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter (Code of Business Conduct)
- Informationen zu den Organen und Organmitgliedern der SAP
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen



**SAP AG**

Dietmar-Hopp-Allee 16  
69190 Walldorf  
Deutschland