

GESCHÄFTSBERICHT 2012

NACHHALTIG MEHR ERREICHEN



SAP

The Best-Run Businesses Run SAP®

In einer Welt, die durch immer schnelleren Wandel geprägt ist, stehen wir an einem Wendepunkt: Unternehmen müssen heute in der Lage sein, sofort auf Veränderungen zu reagieren und sich darauf einzustellen. Die Innovationen von SAP® helfen ihnen, nachhaltig mehr zu erreichen. Denn sie ermöglichen es 232.000 SAP-Kunden, effizienter zu arbeiten, näher an ihren Kunden zu sein, ihre Mitarbeiter zu motivieren, ihr Geschäft in Echtzeit zu überblicken und knappe Ressourcen zu optimieren. Unsere Innovationen sind wichtig für unsere Kunden. Sie sind wichtig für die Menschen. Und sie sind wichtig für die Welt.

Wir helfen, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Kennzahlen

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2012	2011	Veränderung in %
Finanzkennzahlen			
Software und Cloud-Subskriptionen (IFRS)	4.928	4.125	19
Non-IFRS-Anpassungen	73	0	k. A.
Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS)	5.001	4.125	21
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	13.165	11.319	16
Non-IFRS-Anpassungen	81	27	200
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	13.246	11.346	17
Umsatzerlöse (IFRS)	16.223	14.233	14
Non-IFRS-Anpassungen	81	27	200
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	16.304	14.260	14
Betriebsergebnis (IFRS)	4.065	4.881	-17
Non-IFRS-Anpassungen	1.148	-171	k. A.
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.214	4.710	11
Operative Marge in % (IFRS)	25,1	34,3	-27
Operative Marge in % (Non-IFRS)	32,0	33,0	-3
Free Cashflow	3.281	3.330	-1
Nettoliquidität	-2.502	1.636	-253
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO)	59	60	-2
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	52,8	54,7	-3
Forschung und Entwicklung			
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	2.253	1.939	16
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	13,9	13,9	0
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ¹⁾	18.012	15.861	14
Aktien und Dividende			
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Anteile, unverwässert, in Mio.	1.192	1.189	0
Gewinn je Aktie, vollverwässert, in €	2,37	2,89	-18
Dividende je Stammaktie in €	0,85	1,10	-23
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende in €	60,69	40,85	49
Marktkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	74,7	50,2	49

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2012	2011	Veränderung in %
Mitarbeiter			
Mitarbeiter zum Jahresende ¹⁾	64.422	55.765	16
Personalaufwand pro Mitarbeiter ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme ¹⁾ , in Tsd. €	110	107	3
Mitarbeiterengagement in %	79	77	3
Gesundheitskultur-Index im Betrieb in %	66	65	2
Anteil weiblicher Mitarbeiter ¹⁾ in %	30	30	0
Frauen in Managementpositionen ²⁾ in %	19,4	18,7	4
Mitarbeiterbindung ¹⁾ in %	94	93	1
Kunden			
Net Promoter Score ³⁾	8,9	k. A.	k. A.
Umwelt			
Treibhausgasemissionen in Kilotonnen	485	490	-1
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ¹⁾ in Tonnen	7,9	9,0	-12
Treibhausgasemissionen pro € Erlös in Gramm	30,0	34,4	-13
Gesamtenergieverbrauch in Gigawattstunden	860	860	0
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ¹⁾ in Megawattstunden	14,0	15,7	-11
Anteil erneuerbarer Energien in %	60	47	28
Energieverbrauch in Rechenzentren in Gigawattstunden	160	155	3
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ¹⁾ in Kilowattstunden	2.598	2.824	-8

¹⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

²⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

³⁾ 2012 haben wir eine neue Methodik eingeführt, die die Kundenzufriedenheit misst: den Net Promoter Score (NPS).

Daher können wir für die Jahre vor 2012 keine Vergleichszahlen angeben.

Über diesen Bericht

INHALT

Ab 2012 stellen wir unsere wirtschaftliche, soziale und ökologische Leistung in einem integrierten Bericht dar (Integrierter Bericht der SAP 2012), der im Internet unter www.sapintegratedreport.de veröffentlicht ist. Der Integrierte Bericht der SAP 2012 enthält eine umfassende und integrierte Darstellung unserer Unternehmensleistung auf Basis finanzieller und nicht finanzieller Informationen und steht ausschließlich online zur Verfügung. Zusätzlich erstellen wir weiterhin einen Geschäftsbericht (SAP-Geschäftsbericht 2012), der alle Informationen enthält, die gemäß den Rechnungslegungs- und Offenlegungsstandards für uns verpflichtend sind. Der SAP-Geschäftsbericht 2012 ist ein Auszug aus dem Integrierten Bericht der SAP 2012 und ist sowohl online als auch in gedruckter Form verfügbar.

Zu den finanziellen Informationen zählen der Konzernabschluss, der Lagebericht sowie bestimmte aus dem internen Berichtswesen abgeleitete Finanzkennzahlen. Die dargestellten nicht finanziellen Informationen umfassen soziale, ökologische und wirtschaftliche Aspekte, die wir aus unserer Wesentlichkeitsanalyse ableiten.

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Der Lagebericht der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen wurde gemäß § 315 und § 315a HGB sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 aufgestellt. Er stellt außerdem einen Managementbericht gemäß dem International Financial Reporting Standards (IFRS) Practice Statement „Management Commentary“ dar.

Unser Konzernabschluss wird nach IFRS aufgestellt. Das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung gewährleistet die Zuverlässigkeit der im Konzernanhang dargestellten Informationen. Die Effektivität des internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung wurde von der Geschäftsleitung der SAP bestätigt.

Die im Integrierten Bericht der SAP enthaltenen Angaben zur sozialen und ökologischen Leistung wurden auf Basis des G3.1-Leitfadens der Global Reporting Initiative (GRI) erstellt, die uns auch die Erfüllung der Anforderungen der Anwendungsebene A+ bestätigte. Darüber hinaus haben wir bei der Erstellung der nicht finanziellen Informationen die im Prüfungsstandard AA1000 Accountability Principles Standard festgeschriebenen Grundprinzipien Inklusivität, Wesentlichkeit und Reaktivität be-

folgt. Treibhausgasemissionen wurden unter Verwendung von SAP-internen Kriterien, die auf dem Greenhouse Gas Protocol basieren, berechnet.

DATEN

Sämtliche Daten und Informationen für die Berichtsperiode wurden mithilfe von SAP®-Softwarelösungen erfasst und/oder berichtet und von den jeweils zuständigen Geschäftsbereichen bereitgestellt.

Der Berichtszeitraum ist das Geschäftsjahr 2012. Der Bericht deckt die weltweiten Niederlassungen der SAP und alle Tochterunternehmen des SAP-Konzerns ab. Um ihm eine größtmögliche Aktualität zu verleihen, haben wir relevante Informationen bis zum Bestätigungsvermerk und zur Versicherung der gesetzlichen Vertreter am 21. Februar 2013 berücksichtigt. Der Bericht wird jährlich in deutscher und in englischer Sprache veröffentlicht.

UNABHÄNGIGE PRÜFUNG UND BEWERTUNG

Unser Konzernabschluss sowie unser Lagebericht wurden von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Den Bestätigungsvermerk finden Sie auf Seite 51 dieses Berichts. Nicht Bestandteil der von KPMG geprüften Informationen sind die weiterführenden Inhalte auf der SAP-Internetseite, auf die in diesem Bericht verwiesen wird. KPMG hat jedoch auch eine betriebswirtschaftliche Prüfung (Assurance) ausgewählter Kennzahlen und Angaben zur nicht finanziellen, sozialen und ökologischen Leistung durchgeführt, wie auf unserer Internetseite ersichtlich ist. Hierzu wurden der International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 und der AA1000 Assurance Standard, zwei einschlägige Prüfstandards für Nachhaltigkeitsberichterstattung, zugrunde gelegt. Der unabhängige Prüfbericht hinsichtlich der sozialen und ökologischen Angaben und Kennzahlen ist Teil des online verfügbaren Integrierten Berichts der SAP 2012.

Weitere Informationen darüber, weshalb die SAP einen integrierten Bericht veröffentlicht, sowie zu unserer Wesentlichkeitsanalyse und der damit verbundenen Einbeziehung der Stakeholder finden Sie online im Integrierten Bericht der SAP.

Inhalt

An unsere Stakeholder

5

Zusammengefasster
Konzernlagebericht

55

Konzernabschluss
nach IFRS

155

Zusätzliche
Informationen

271

5 An unsere Stakeholder

Brief der Vorstandssprecher
Global Managing Board
Investor Relations
Corporate-Governance-Bericht
Bericht des Aufsichtsrats
Vergütungsbericht
Versicherung der gesetzlichen Vertreter
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

155 Konzernabschluss nach IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
Konzern-Gesamtergebnisrechnung
Konzernbilanz
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
Konzernkapitalflussrechnung
Konzernanhang
Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

55 Zusammengefasster Konzernlagebericht

Allgemeine Informationen zum Lagebericht
Vision, Mission und Strategie
Geschäftsaktivitäten und Organisationsstruktur
Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio
Vertrieb und Marketing
Kunden
Forschung und Entwicklung
Partnernetzwerk
Akquisitionen
Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement
Energie- und Emissionsmanagement
Grundlagen Berichterstattung
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
Corporate Governance
Übernahmerelevante Angaben
Chancenbericht
Risikobericht
Nachtragsbericht
Ausblick

271 Zusätzliche Informationen

Fünfjahresübersicht
Glossar
Adressen
Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
Finanzkalender
Impressum

63 %



AN 63 % DES WELT-
WEITEN UMSATZES
DURCH GESCHÄFTS-
TRANSAKTIONEN
SIND SAP-SYSTEME
BETEILIGT.

5 An unsere Stakeholder

- 6 Brief der Vorstandssprecher
- 10 Global Managing Board
- 12 Investor Relations
- 17 Corporate-Governance-Bericht
- 21 Bericht des Aufsichtsrats
- 34 Vergütungsbericht
- 50 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 51 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Brief der Vorstandssprecher

Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt in Echtzeit ist Wirklichkeit geworden. Cloud Computing verändert die Art und Weise, wie Software genutzt wird, was sich auch an der Verlagerung der IT-Investitionen von Hardware zu Software zeigt. In der heutigen Zeit, in der es mehr Mobilgeräte als Menschen gibt, haben Milliarden von Menschen Rechenleistung immer zur Hand. 15 Milliarden dieser Geräte sind mit dem Internet verbunden und bringen Menschen und Unternehmen weltweit einander näher.

Technologie unterstützt nicht mehr nur das Geschäft. Mehr denn je ist Technologie das Geschäft.

Gleichzeitig bringt der technische Fortschritt von heute eigene Herausforderungen mit sich. Das Datenvolumen verdoppelt sich alle 18 Monate und stellt das Informationsmanagement vor gewaltige Aufgaben. Da die Technologie zum Wachstum der globalen Mittelschicht beiträgt – man geht von fünf Milliarden Menschen bis 2030 aus –, werden die Ressourcen der Welt bis an ihre Grenzen belastet werden.

Unsere Kunden setzen auf SAP, um den rasanten Veränderungen dieser Welt in Echtzeit zu begegnen. Sie vertrauen darauf, dass wir ihnen aufgrund unserer herausragenden Erfahrung mit zentralen Geschäftsprozessen helfen können, sich im globalen Wettbewerb zu behaupten; umsichtig mit wirtschaftlichen, natürlichen und gesellschaftlichen Ressourcen umzugehen; Kunden auf eine neue und personalisierte Art anzusprechen und die Exabytes an Informationen zu verarbeiten, die jedes Jahr in ihre Rechenzentren fließen. Unsere Unternehmensvision ist klar definiert: Wir wollen die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen verbessern.

EINE STRATEGIE DER INNOVATIONEN

Um unseren erreichbaren Markt zu verdoppeln, stellten wir 2010 eine Innovationsstrategie vor, die sich auf fünf Marktkategorien konzentriert: Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie. Diese Strategie, in deren Mittelpunkt der Kunde steht, zahlt sich weiter aus.

So verzeichneten wir 2012 erneut vier Quartale mit zweistelligem Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) – und damit nunmehr zwölf Quartale in Folge. Im Gesamtjahr stiegen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) um 17 % (währungsbereinigt um 13 %). Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse wuchsen sogar um 21 % (währungsbereinigt um 17 %) und damit doppelt so schnell wie bei unserem Hauptwettbewerber. Angesichts der anhaltend hohen Dynamik im Cloud-Geschäft erreichten die auf das Jahr hochgerechneten Cloud-Erlöse 850 Mio. €. Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg im Gesamtjahr 2012 um 11 % auf 5,2 Mrd. € (währungsbereinigt um 7 %). Dieses profitable Wachstum erzielten wir bei fortgesetzten Investitionen in unsere globalen Vermarktungsaktivitäten und unser Cloud-Geschäft.

Diese Ergebnisse zeigen: Unsere Kunden sehen den Nutzen unserer Innovationen. Und sie erkennen, dass unsere Lösungen ihnen helfen, in einer hypervernetzten und unvorhersehbaren Welt erfolgreich zu sein.

Wir sind heute führend bei Anwendungen, Analytik und mobilen Lösungen. Zudem sind wir der am schnellsten wachsende Datenbankanbieter und bauen weiter auf unsere unvergleichliche Dynamik in der Cloud.



Von links: **Jim Hagemann Snabe**, Vorstandssprecher, **Bill McDermott**, Vorstandssprecher

SAP HANA® UND DIE CLOUD

Zwei Innovationen erzielten 2012 besonders herausragende Ergebnisse: SAP HANA® und unsere Cloud-Lösungen.

Mit SAP HANA haben wir die „Echtzeit“ noch einmal neu erfunden. Durch die SAP-HANA-Plattform können Kunden in allen fünf Marktkategorien von der Leistungskraft der In-Memory-Technologie profitieren. Seit 2010 präsentieren wir erste Anwendungen auf Basis von SAP HANA, darunter SAP® 360 Customer und SAP NetWeaver® Business Warehouse. Im Januar 2013 legten wir die Messlatte noch einmal höher und brachten die SAP Business Suite powered by SAP HANA auf den Markt – aus unserer Sicht eine ebenso bedeutende Innovation wie SAP R/3® in den 1990er-Jahren. Mit SAP HANA ist uns ein Durchbruch gelungen, und das haben unsere Kunden erkannt. So erzielten wir mit SAP HANA 2012 bereits 392 Mio. € Softwareerlöse.

Durch die Übernahme von SuccessFactors und unser weiteres Angebot an innovativen Cloud-Produkten verfügen wir nun über das umfassendste und durchgängigste Cloud-Portfolio am Markt. Mit dem cloudbasierten Handelsnetzwerk von Ariba – dem weltweit größten seiner Art – ermöglichen wir unseren Kunden außerdem eine effektivere Zusammenarbeit mit globalen Geschäftspartnern.

Innovationen wie SAP HANA und unsere Cloud-Lösungen verändern die Art und Weise, wie Kunden Software nutzen und ihre Geschäfte führen. Kurzum, wir liefern Innovationen, die auf die Herausforderungen von heute und morgen zugeschnitten sind und sich in den laufenden Betrieb unserer Kunden integrieren lassen.

TRADITIONELLE STÄRKEN

Wir setzen weiter auf unsere traditionellen Stärken, wie unsere umfassende Erfahrung in 24 Branchen und unser großes, immer weiter wachsendes Netzwerk aus Lieferanten und Geschäftspartnern. Durch unser Partnernetz bieten sich kontinuierlich neue Möglichkeiten, innovative Produkte und Lösungen zu entwickeln, sowie deutlich mehr Vertriebschancen. Tatsächlich werden 34 % unserer gesamten Softwareerlöse über den indirekten Vertrieb erwirtschaftet.

AUF DEM WEG IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

SAP bekennt sich klar zu Nachhaltigkeit. Daher sind wir bestrebt, die durch uns verursachte Umweltbelastung zu verringern und an den Standorten, an denen wir tätig sind, einen positiven Beitrag für die Menschen zu leisten. 2012 bezogen wir beispielsweise 60 % unseres gesamten Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien. Trotz unseres starken geschäftlichen Wachstums sind unsere Treibhausgasemissionen leicht gesunken. Unsere Mitarbeiter leisteten mehr als 130.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden in gemeinnützigen Projekten. Für uns gehen Nachhaltigkeit und Geschäftserfolg Hand in Hand. Dies bringen wir auch dadurch zum Ausdruck, dass wir unseren Nachhaltigkeits- und unseren Geschäftsbericht erstmals zu einem integrierten Bericht zusammengeführt haben.

Gleichzeitig setzen wir uns mit unverminderter Kraft für die über 232.000 Kunden und über 64.000 Mitarbeiter der SAP ein. So haben wir uns vorgenommen, die Kundentreue, die wir anhand des Net Promoter Score messen, um 8 Prozentpunkte und den Index für das Mitarbeiterengagement auf 82 % zu steigern. Wir konzentrieren uns weiter auf die Entwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern und sind unserem Ziel nähergekommen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen auf 25 % zu erhöhen. Zum Jahresende 2012 waren 19,4 % unserer Führungs-kräfte weiblich; Ende 2011 waren es noch 18,7 %.

Wir sind auf einem guten Weg, bis 2015 unser Umsatzziel von 20 Mrd. € zu übertreffen, eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % zu erzielen und eine Milliarde Anwender mit unserer Software zu erreichen. Darüber hinaus wollen wir den Umsatz im Cloud-Geschäft bis zum Jahr 2015 auf 2 Mrd. € erhöhen und der am schnellsten wach-sende Datenbankanbieter bleiben. Gleichzeitig werden wir unseren Kunden helfen, ihre Umweltauswirkungen zu minimieren.

NACHHALTIG MEHR ERREICHEN

Führende Unternehmen des 21. Jahrhunderts definieren Erfolg nicht nur über ihre finanzielle Leistung. Sie denken auch an die Folgen ihres Handelns für die Welt – in gesellschaftlicher, ökologischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Unsere Softwarelösungen bieten uns eine enorme Chance, Herausforderungen zu meistern und Möglichkeiten zu nutzen, ob es nun darum geht, mehr Chancengleichheit weltweit zu verwirklichen oder die Belastung unserer Ökosysteme zu verringern. Wir glauben, dass unser Erfolg von unserer Fähigkeit abhängt, diese Chance zu ergreifen und unser Ziel zu verwirklichen: Wir wollen Unternehmen weltweit helfen, nachhaltig mehr zu erreichen – und in Echtzeit zu agieren.

Herzlichst

Bill McDermott
Vorstandssprecher, SAP AG

Jim Hagemann Snabe
Vorstandssprecher, SAP AG

Global Managing Board

GERHARD OSWALD

Mitglied des Vorstands
der SAP AG, Anwendungs-
entwicklung und Support
Bei SAP seit 1981
Vorstandsmitglied seit 1996

DR. WERNER BRANDT

Finanzvorstand der SAP AG
Bei SAP seit 2001
Vorstandsmitglied seit 2001

JIM HAGEMANN SNABE

Vorstandssprecher der SAP AG
Bei SAP seit 1990
Vorstandsmitglied seit 2008

BILL McDERMOTT

Vorstandssprecher der SAP AG
Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2008



LUISA DEPLAZES DELGADO

Mitglied des Vorstands der SAP AG, Human Resources, Arbeitsdirektorin
Bei SAP seit 2012
Vorstandsmitglied seit 2012

DR. VISHAL SIKKA

Mitglied des Vorstands der SAP AG, Technologie und Innovation
Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2010

BOB CALDERONI

Mitglied des Global Managing Board der SAP AG,
Vorstandsvorsitzender Ariba, ein Unternehmen der SAP
Bei SAP seit 2012

LARS DALGAARD

Mitglied des Vorstands der SAP AG, Vorstandsvorsitzender SuccessFactors, ein Unternehmen der SAP
Bei SAP seit 2012
Vorstandsmitglied seit 2012

ROBERT ENSLIN

Mitglied des Global Managing Board der SAP AG, Leiter der Vertriebsorganisation
Bei SAP seit 1992



Investor Relations

Der Kurs der SAP-Aktie stieg im Jahr 2012 um fast 50 % und zeigte damit eine deutlich bessere Entwicklung als die international wichtigsten Leit- und Branchenindizes. Gemessen an der Marktkapitalisierung war die SAP im Juli 2012 der wertvollste Konzern im Deutschen Aktienindex (DAX 30). Im Mittelpunkt der zahlreichen Gespräche mit Investoren standen unsere Wachstumsstrategie rund um SAP HANA sowie die Akquisition der US-Unternehmen SuccessFactors und Ariba, die insbesondere unser Wachstumsfeld Cloud-Lösungen weiter stärken.

AKTIENMÄRKTE TROTZEN SCHULDENKRISE UND KONJUNKTURSORGEN

Die Schuldenkrise in der Eurozone und immer wieder aufkeimende Sorgen um die weltweite Konjunkturentwicklung waren die vorherrschenden Themen im Börsenjahr 2012. Doch trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen stiegen die Aktienkurse in den meisten Märkten im Jahresverlauf merklich.

Bereits der Start ins Jahr 2012 verlief für die deutschen Aktien besser als erwartet: Der DAX überwand Mitte März zum ersten Mal seit Ende Juli 2011 wieder die Marke von 7.000 Punkten. Insgesamt verbesserte sich der Index im ersten Quartal von 5.898,35 Punkten am 30. Dezember 2011 bis auf 6.946,83 Punkte am 30. März 2012. Für das positive Börsensentiment in dieser Zeit sorgten in erster Linie ein neues Rettungspaket für Griechenland samt der erfolgreichen Umschuldung des Landes sowie Liquiditätsspritzen der Europäischen Zentralbank (EZB).

Im zweiten Quartal belasteten immer wieder die politische Situation in Griechenland, die finanziellen Probleme der spanischen Banken in Verbindung mit Zweifeln an der Finanzkraft des Landes und Konjunktursorgen die Börsen. Anfang Juni lösten die Refinanzierungsprobleme Spaniens Unruhe an den Finanzmärkten aus, in deren Folge der DAX mit 5.969,40 Punkten am 5. Juni sein Jahrestief markierte.

Danach setzte eine Aufwärtsbewegung ein, die den DAX Mitte August wieder über die Marke von 7.000 Punkten springen ließ. Einen weiteren Schub nach oben erhielten die weltweiten Aktienkurse in der ersten Septemberhälfte von der Entscheidung der EZB, unter bestimmten Bedingungen unbegrenzt Staatsanleihen von Euroländern zu kaufen. Zugleich billigte das Bundesverfassungsgericht den Euro-Rettungsschirm ESM, und die US-Notenbank kündigte ebenfalls an, mit umfangreichen Wertpapierkäufen und einer anhaltenden Niedrigzinspolitik die konjunkturelle Entwicklung anzukurbeln. In diesem stützenden Umfeld kletterte der DAX am 21. September auf seinen vorläufigen Jahreshöchststand von 7.451,62 Punkten.

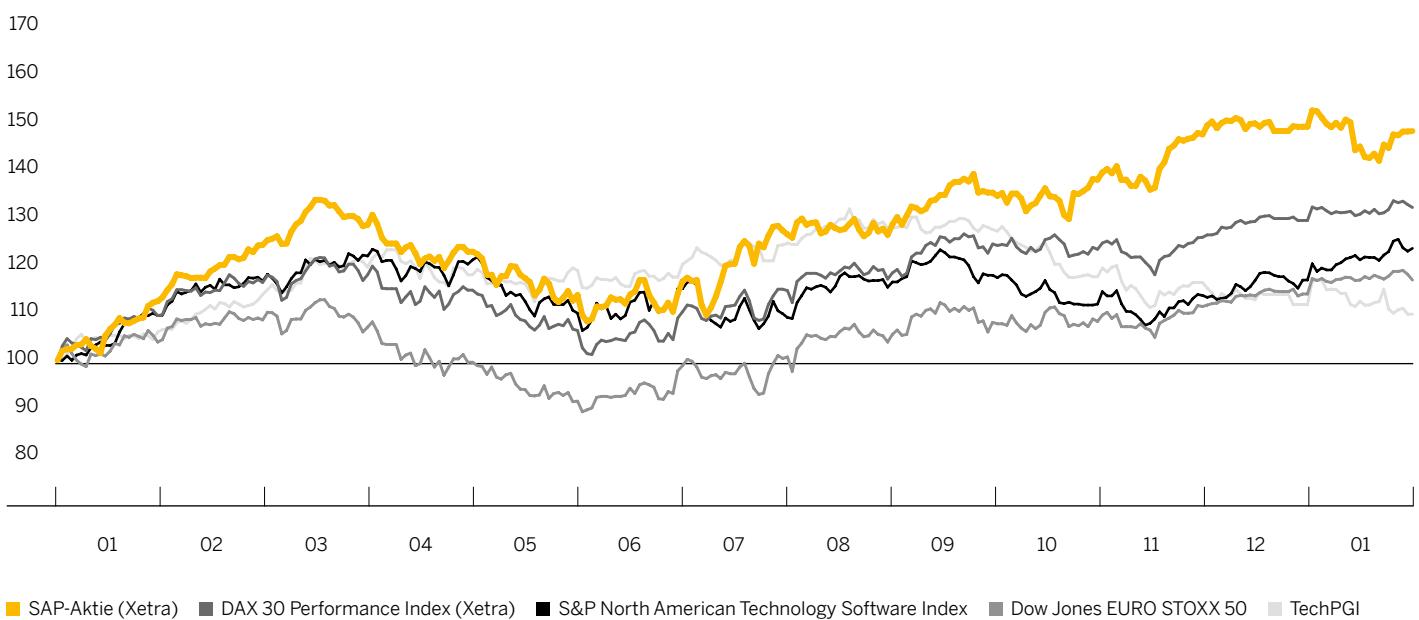
In den kommenden Wochen bremsten Sorgen um Spanien und die Furcht vor einer Abkühlung der Weltkonjunktur die Börsenkurse, sodass sich der DAX bis Anfang November in einer vergleichsweise engen Spanne von etwa 260 Punkten bewegte. Der Konflikt im Nahen Osten, die Euro-Schuldenkrise und die Haushaltsprobleme in den USA drückten den deutschen Leitindex am 16. November noch einmal unter die Marke von 7.000 Punkten. Danach entwickelte sich eine von Optimismus getriebene Börsenrallye, die den DAX am 20. Dezember auf sein Jahreshoch von 7.672,10 Punkten trieb, den höchsten Stand seit fast fünf Jahren. Das Jahr 2012 beendete der Index schließlich bei 7.612,39 Punkten.

SAP-AKTIE ÜBERTRIFFT DIE WICHTIGSTEN INDIZES DEUTLICH

Die SAP-Aktie ist im Jahr 2012 um 48,6 % gestiegen und hat sich damit deutlich stärker gezeigt als die wichtigsten Leit- und Branchenindizes. Dies ist der fünftstärkste Anstieg unter den im DAX vertretenen Unternehmen. Während die Vergleichsindizes DAX 30 und Dow Jones EURO STOXX 50, der die Kurserwicklung von 50 großen Unternehmen des Euroraums abbildet, noch um 29,1 % beziehungsweise 13,8 % zulegen konnten, gewann der amerikanische Dow-Jones-Industrial-Index nur 7,3 % hinzu. Der S&P 500 verbesserte sich um 13,4 % und der S&P North American Technology Software Index um 16,7 %.

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50, zum S&P North American Technology Software Index und zum TechPGI
31. Dezember 2011 (= 100 %) bis 31. Januar 2013

Prozent



■ SAP-Aktie (Xetra) ■ DAX 30 Performance Index (Xetra) ■ S&P North American Technology Software Index ■ Dow Jones EURO STOXX 50 ■ TechPGI

Aber auch im Branchenvergleich entwickelte sich der SAP-Kurs überdurchschnittlich: Der Technology Peer Group Index (TechPGI), in dem zehn bedeutende Unternehmen aus dem Technologiebereich zusammengefasst sind, verzeichnete im Jahr 2012 nur ein Plus von 11,6 %. Im Juli 2012 war die SAP mit einer Marktkapitalisierung von 62,8 Mrd. € der wertvollste Konzern im Deutschen Aktienindex.

In das erste Quartal 2012 war die SAP-Aktie mit einem Xetra-Schlusskurs von 40,85 € am Jahresende 2011 gestartet. Sie erreichte mit 41,45 € bereits am 12. Januar den tiefsten Stand des gesamten Jahres. Danach löste die Veröffentlichung der Geschäftszahlen für 2011 – das bis dahin beste Geschäftsjahr in der 40-jährigen Unternehmensgeschichte – einen Aufwärtstrend aus, der den SAP-Aktienkurs am 24. Februar erstmals seit Oktober 2000 über der Marke von 50,00 € schließen ließ.

Einen Tag zuvor hatte SAP zudem bekannt gegeben, der Hauptversammlung angesichts des Rekordjahres – vorbehaltlich der Zustimmung des Aufsichtsrats – eine Dividende in Höhe von 1,10 € je Aktie vorzuschlagen, in der eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € je Aktie anlässlich des Firmenjubiläums enthalten ist. Dies entsprach insgesamt einer Erhöhung um 83 % im Vergleich zum Vorjahr. Für weiteren Auftrieb sorgten ein erfolgreicher Auftritt auf der Computermesse CeBIT und die Ankündigung zusätzlicher Investitionen in Höhe von 450 Mio. US\$ in der Region Mittlerer Osten und Nordafrika, sodass die SAP-Aktie am 15. und 16. März mit 54,51 € in einem positiven Marktfeld den höchsten Stand des ersten Quartals erreichte.

Stammdaten der Aktie/ADRs

Notierung

Deutschland	Berlin, Frankfurt, Stuttgart
USA (ADRs)	New York Stock Exchange

Börsenkürzel und Tickersymbole

WKN/ISIN	716460/DE0007164600
NYSE (ADRs)	803054204 (CUSIP)
Reuters	SAPG.F or .DE
Bloomberg	SAP GR

Gewicht in Indizes zum 31.12.2012

DAX 30	8,30 %
Prime All Share	6,77 %
CDAX	6,82 %
HDAX	7,09 %
Dow Jones STOXX 50	2,02 %
Dow Jones EURO STOXX 50	3,51 %

Im zweiten Quartal tendierte die SAP-Aktie zumeist im Einklang mit dem Gesamtmarkt. Infolge der Zweifel an der spanischen Finanzkraft und der politischen Unsicherheiten in der Eurozone fiel der Kurs zeitweilig wieder unter die Marke von 50,00 €. Nach der Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Quartal am 25. April stieg die SAP-Aktie in den folgenden Tagen wieder bis auf 50,51 €. Den Quartalstiefstand erreichte die Aktie am 4. Juni mit 44,16 €, bevor sie das zweite Quartal bei 46,55 € beendete.

Neuerlichen Schwung erhielt die SAP-Aktie in der zweiten Juli-hälfte durch die Veröffentlichung starker Geschäftszahlen für das zweite Quartal. Ihr Kurs stieg bis auf 52,30 € am 30. Juli. Im August bewegte sie sich in einer vergleichsweise engen Spanne von 51,26 bis 52,90 €, bevor die freundliche Stimmung an den Finanzmärkten den Kurs weiter nach oben trieb: Am 25. September markierte die SAP-Aktie mit 56,69 € ihren Quartalshöchststand.

Zu Beginn des vierten Quartals lasteten Sorgen um Spanien auf den Märkten, woraufhin die SAP-Aktie am 23. Oktober auf ihr Quartalstief von 52,86 € fiel. Bereits am folgenden Tag jedoch lösten Rekordergebnisse für das dritte Quartal eine Aufwärtsbewegung beim SAP-Kurs aus, die Mitte November nur zeitweilig vom allgemeinen Sentiment gebremst wurde. Am 29. November überwand die SAP-Aktie die Marke von 60,00 € und notierte am 11. Dezember mit 61,43 € so hoch wie seit März 2000 nicht mehr, bevor sie das Börsenjahr 2012 bei 60,69 € abschloss.

Nach Veröffentlichung erster vorläufiger Geschäftszahlen für das Gesamtjahr und das vierte Quartal 2012 Mitte Januar fiel die SAP-Aktie wieder unter die Schwelle von 60,00 €. Obwohl SAP für das Berichtsjahr Rekordumsätze auswies und das Betriebsergebnis (Non-IFRS) währungsbereinigt auf 5,02 Mrd. € gestiegen war, hatten einige Investoren offenbar noch bessere Zahlen erwartet. Die Bekanntgabe der gesamten vorläufigen Ergebnisse und des Ausblicks am 23. Januar ließ die SAP-Aktie aber wieder bis auf 59,20 € zulegen.

DIVIDENDENAUSSCHÜTTUNG VON 0,85 € JE AKTIE

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2012 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vorsieht, möchten wir fortführen.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende in Höhe von 0,85 € je Aktie vorschlagen. Für das Geschäftsjahr 2011 hatte SAP zusätzlich zu der regulären Dividende von 0,75 € je Aktie eine Sonderdividende von 0,35 € je Aktie gezahlt, die anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums ausgeschüttet wurde. Ohne Berücksichtigung der Sonderdividende aus 2011 ergibt sich für 2012 eine Erhöhung um 0,10 € bzw. 13 % gegenüber dem Vorjahr. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 36 % des Konzernergebnisses (2011: 26 % ohne und 38 % mit Sonderdividende).

GRUNDKAPITAL GESTIEGEN

Das Grundkapital der SAP betrug zum 31. Dezember 2012 1.228.504.232,00 € (2011: 1.228.083.382,00 €). Dies entspricht 1.228.504.232 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz (Freefloat) befinden, hat sich 2012 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am 31. Dezember 2012 eine Quote von 74,4 % (31. Dezember 2011: 73,3 %). Im Januar 2013 befanden sich rund 22,7 % (Januar 2012: 23,6 %) der ausstehenden Aktien im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Die nächstfolgende

Investorengruppe, institutionelle Anleger in den USA, hielten rund 19,4 % (19,3 %) der ausstehenden Aktien. Institutionelle Investoren in Großbritannien und Irland hielten rund 13,6 % (12,9 %), gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland mit rund 12,8 % (12,2 %). Institutionelle Anleger in Deutschland hielten im Januar 2013 rund 7,8 % (7,9 %) der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 3,0 % (3,1 %). 17,7 % (17,8 %) der Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht bestimmt werden. SAP hielt 3,0 % (3,1 %) der Aktien im eigenen Bestand.

Investition in SAP-Stammaktien WKN 716460/ISIN DE0007164600

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €	31.12.2002	31.12.2007	31.12.2011
Anlagebeginn			
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2012 ¹⁾ in €	36.415	18.538	15.211
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	13,8	13,1	52,1
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	10,2	-1,2	29,1
des REX General Bond – Total-Return-Index	4,9	6,4	4,6
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	4,7	3,8	14,2
des S&P North American Technology Software Index – Preisindex	7,1	6,8	15,6

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

Investition in SAP-ADRs 803054204 (CUSIP)

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 US\$	31.12.2002	31.12.2007	31.12.2011
Anlagebeginn			
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2012 ¹⁾ in US\$	45.202	16.760	15.396
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	16,3	10,9	54,0
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	7,1	1,7	16,0

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit den Anteilseignern stellen sich Vorstände und führende Mitarbeiter erneut höchsten Ansprüchen an Transparenz und Offenheit. In mehreren Hundert Einzelgesprächen bei SAP, auf Roadshows (Reisen zu den Investoren in der ganzen Welt) und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten wir institutionellen Investoren und Analysten Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Wesentliche Bestandteile unserer Kapitalmarktkommunikation waren auch die Investorenpräsentationen bei den SAPPHIRE®-NOW-Kundenkonferenzen in Madrid (Spanien), Orlando, Florida (USA) und Peking (China). Schwerpunkte dieser Veranstaltungen waren die Wachstumsfelder Cloud, mobile Lösungen sowie SAP HANA. Darüber hinaus pflegen wir einen regelmäßigen Dialog mit sogenannten Socially Responsible Investors (SRIs), die wir über die Umwelt-, Social-, und Corporate-Governance-Richtlinien der SAP informieren.

UMFASSENDE BETREUUNG DER PRIVATANLEGER

SAP legt großen Wert auf die umfangreiche Betreuung privater Anleger. Wichtigste Anlaufstelle für Privatanleger sind neben dem Aktionärstelefon und der zentralen E-Mail-Adresse investor@sap.com die Investor-Relations-Informationen im Internet. Hier finden Anleger ein breites Angebot an Informationen über die SAP und die SAP-Aktie; dazu zählen auch Services wie SMS-Benachrichtigung, Pressemitteilungen per E-Mail oder Twitter-Feeds sowie unser quartalsweise erscheinendes Aktienmagazin SAP INVESTOR, das kostenfrei abonniert werden kann. Zudem veröffentlichen wir auch eine Übersicht über die aktuellen Analystenschätzungen in Zusammenarbeit mit Vara Research. Darüber hinaus übertragen wir alle wichtigen Veranstaltungen, bei denen unsere Vorstandsmitglieder das Unternehmen vor Finanzanalysten und institutionellen Investoren präsentieren, live im Internet und stellen die Präsentationsunterlagen nicht nur auf den Investor-Relations-Seiten, sondern auch beim Online-Dienst Slideshare zur Verfügung. Hinzu kommen Präsentationen des Investor-Relations-Teams auf Aktienforen, Börsentagen und Anlegermessen in Deutschland und in den USA, wie beispielsweise „BetterInvesting National Convention“ in Houston, Texas.

Corporate-Governance-Bericht

VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Gute Corporate Governance ist für die SAP als weltweit agierenden Konzern mit zahlreichen Beteiligungen und einer internationalen Aktionärsstruktur die zentrale Grundlage für eine effektive Unternehmensführung. Dabei versteht die SAP unter Corporate Governance die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Wir sind davon überzeugt, dass gute Corporate Governance das Vertrauen unserer Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter sowie der Finanzmärkte in unser Unternehmen stärkt.

CORPORATE GOVERNANCE BEI SAP

Die Corporate Governance der SAP als in Deutschland börsennotierte Aktiengesellschaft richtet sich nach dem deutschen Aktienrecht sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die aktuelle Fassung des Kodex datiert vom 15. Mai 2012 und wurde im Bundesanzeiger am 15. Juni 2012 bekannt gemacht. Darüber hinaus erfüllt die SAP die Vorgaben, die für an der New York Stock Exchange (NYSE) notierte deutsche Unternehmen gelten. Dazu gehören die für Nicht-US-Unternehmen geltenden Corporate-Governance-Standards der NYSE, der Sarbanes-Oxley Act und die Bestimmungen der US-amerikanischen Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission (SEC). In ihrer Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) informieren Vorstand und Aufsichtsrat die Aktionäre der SAP jährlich über die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK. Der Vorstand gibt darüber hinaus die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a Handelsgesetzbuch (HGB) ab, in der einzelne Bereiche der Corporate Governance der SAP AG näher erläutert werden. Gemäß Ziffer 3.10 Satz 1 DCGK berichten Aufsichtsrat und Vorstand der SAP AG im Folgenden über die Corporate Governance der SAP im Geschäftsjahr 2012.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP AG besteht derzeit aus sieben Mitgliedern. Er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Bei der Ausübung seiner Leitungsmacht ist der Vorstand dem Unternehmensinteresse und der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Die von ihm entwickelte strategische Ausrichtung der SAP stimmt er mit dem Aufsichts-

rat ab und sorgt für die konzernweite Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und für ein effektives Risikomanagement- und internes Kontrollsysteem.

GLOBAL MANAGING BOARD

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Vorstand im Mai 2012 das Global Managing Board eingerichtet. Ihm gehören alle Mitglieder des Vorstands sowie weitere globale Führungskräfte an, die über größere Bereiche hinweg zur Steuerung des Unternehmens beitragen. Sie werden vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats in das Global Managing Board berufen. Das Gremium hat beratende, koordinierende und entscheidungsvorbereitende Funktionen für den Vorstand, der auch weiterhin die Gesamtverantwortung für alle Unternehmensaktivitäten trägt. Es tagt in regelmäßigen Abständen, und seine Sitzungen werden von den Vorstandssprechern geleitet.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der SAP AG umfasst 16 Mitglieder und ist partizipisch mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt. Er bestellt, berät und überwacht den Vorstand. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat vom Vorstand eingebunden. Entsprechend hat der Aufsichtsrat für Geschäfte von grundlegender Bedeutung Zustimmungsvorbehalte festgelegt.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat entsprechend der Empfehlung in Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK folgende konkrete Ziele für seine Zusammensetzung festgelegt:

- Der Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner immer mit mindestens zwei internationalen Persönlichkeiten besetzt sein.
- Dem Aufsichtsrat sollen keine Mitglieder angehören, die eine Arbeitnehmer-, Beratungs- oder Organfunktion bei Wettbewerbern innehaben.
- Dem Aufsichtsrat sollen auf der Seite der Anteilseigner mindestens vier im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK unabhängige Mitglieder angehören.
- Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen in der Regel nicht älter als 75 Jahre sein.
- Dem Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner mindestens eine Frau angehören.

Wir sind der Überzeugung, dass mit der gegenwärtigen Besetzung alle vorgenannten Zielvorgaben erfüllt sind.

Ziffer 5.4.1 Abs. 3 Satz 1 DCGK enthält für den Fall von Neu- oder Nachwahlen zum Aufsichtsrat die Empfehlung, dass Wahlvorschläge des Aufsichtsrats die vorgenannten Besetzungsziele berücksichtigen sollen. In unserer aktuellen Entsprechenserklärung vom 29. Oktober 2012 haben wir eine Abweichung von dieser Empfehlung erklärt. Der SAP-Aufsichtsrat wird die genannten Ziele bei der Suche nach geeigneten Personen und bei der Vorbereitung seiner Kandidatenvorschläge für die Hauptversammlung selbstverständlich berücksichtigen. Er soll aber im Interesse der SAP der Hauptversammlung diejenigen Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl vorschlagen können, die aus seiner Sicht am besten für das zu besetzende Aufsichtsratsamt geeignet sind. Für die Frage der Eignung wird regelmäßig ein wichtiges Kriterium sein, ob die Auswahl der betreffenden Person mit den Besetzungszielen korrespondiert. Dies muss aber nicht immer das am Ende allein ausschlaggebende Kriterium für einen Wahlvorschlag sein. Im Übrigen ist die Hauptversammlung aufgrund der aktienrechtlichen Kompetenzordnung bei den Wahlen zum Aufsichtsrat weder an die vom Aufsichtsrat benannten Besetzungsziele noch an die von ihm unterbreiteten Wahlvorschläge gebunden.

Der Aufsichtsrat beachtet für seine Zusammensetzung zudem folgende Vorgaben:

- Dem Gesamtremium des Aufsichtsrats gehören jederzeit Mitglieder an, die insgesamt über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben in unserem weltweit agierenden IT-Unternehmen erforderlich sind.
- Dem Aufsichtsrat gehört gemäß § 100 Abs. 5 Aktiengesetz mindestens ein unabhängiges Mitglied an, das über Sachverständnis hinsichtlich Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt.

UNABHÄNGIGKEIT DES AUFSICHTSRATS

Die SAP erachtet die hinreichende Unabhängigkeit ihrer Aufsichtsratsmitglieder als wichtige Grundlage für eine wirkungsvolle Kontrolle und Beratung der Unternehmensführung. Der Aufsichtsrat hat hierzu für die Anteilseignerseite gemäß der neu gefassten Empfehlung in Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK, wie vorstehend bereits erwähnt, eine Mindestzahl von unabhängigen Mitgliedern als Besetzungsziel festgelegt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 11. Oktober 2012 festgestellt, dass alle Anteilseignervertreter unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK sind und dem Aufsichtsrat auch unter Berücksichtigung der Arbeitnehmervertreter eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK angehört.

VIELFALT (DIVERSITY) IM UNTERNEHMEN

Der Vorstand folgt der Empfehlung in Ziffer 4.1.5 DCGK, bei der Besetzung von Führungspositionen im Unternehmen auf Vielfalt zu achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Unterstützend gibt es einen Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen. Zudem wurde im Mai 2011 das Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen in Führungspositionen von 18 % zu Beginn des Jahres 2011 auf 25 % bis 2017 zu erhöhen. Da immer noch deutlich mehr Männer als Frauen technische Studiengänge belegen, ist dies ein ehrgeiziges Ziel. Wir halten es aber dennoch für erreichbar. Selbstverständlich gilt die Qualifikation weiterhin als oberstes Auswahlkriterium für jede Position bei SAP. Der Anteil von Frauen in Führungspositionen liegt zum Ende des Geschäftsjahres 2012 weltweit bei 19,4 %.

Durch Ziffer 5.1.2 DCGK wird dem Aufsichtsrat empfohlen, auch bei der Besetzung des Vorstands eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Der Aufsichtsrat beachtet diese Kodexregelung und hat dazu festgelegt, dass es im Fall der Neubesetzung einer Vorstandsposition eine Kandidatensuche geben soll, bei der möglichst 50 % Frauen auf der engeren Auswahlliste stehen sollen. Für die Besetzungsentscheidung sollen aber nach wie vor Qualifikation und Erfahrung mehr Gewicht haben als die Geschlechterzugehörigkeit. Daneben soll der vorgenannte Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen auch dazu dienen, langfristig Kandidaten unter Diversity-Aspekten als potenzielle Nachfolger und Nachfolgerinnen für Vorstandspositionen aufzubauen. Mit Luisa Deplazes Delgado ist eine Frau im Vorstand vertreten.

Zur Förderung der Vielfalt im Aufsichtsrat unter angemessener Berücksichtigung von Frauen gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat konkrete Ziele verabschiedet, über die vorstehend bereits berichtet wurde.

ENTSPRECHENERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP erklären jährlich, ob den Empfehlungen des DCGK entsprochen wurde und wird, oder begründen, welche Empfehlungen nicht umgesetzt werden. Die am 29. Oktober 2012 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/policies-statutes veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre sowie Links auf die geltende sowie auf ältere Fassungen des DCGK verfügbar. Aus der Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 83 Empfehlungen des aktuellen DCGK fünf nicht befolgen. Die Abweichungen sind dort ausführlich begründet.

Im Übrigen folgen wir freiwillig allen sieben Anregungen des aktuellen DCGK.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Der Vorstand der SAP AG hat am 20. Februar 2013 für das Geschäftsjahr 2012 die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben, die auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance veröffentlicht ist. Sie beinhaltet die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken und eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Zu den bei SAP angewendeten Unternehmensführungspraktiken zählen vor allem unsere Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter und Vorstände (Code of Business Conduct). Mit diesen Geschäftsgrundsätzen verdeutlichen wir den Anspruch, den wir an das Verhalten unserer Mitarbeiter und Vorstände stellen,

und machen gleichzeitig die wesentlichen Prinzipien unseres Geschäftsverhaltens gegenüber Kunden, Partnern und Aktionären bekannt. SAP versteht die Geschäftsgrundsätze als Maßstab für die Zusammenarbeit und das Miteinander mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Aktionären und Wettbewerbern. Mit der Umsetzung dieser Richtlinien im geschäftlichen Alltag bekennen wir uns zugleich zum Engagement gegen jede Form von unlauterem Wettbewerb, Korruption und Irreführung. Ein dem Leiter der Konzernrechtsabteilung zugeordnetes Global Compliance Office ist damit betraut, weltweit die Einhaltung des Code of Business Conduct und anderer unternehmensinterner Richtlinien zu überwachen, diese Richtlinien regelmäßig zu prüfen und, falls erforderlich, zu aktualisieren und Mitarbeiter-schulungen abzuhalten.

ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Strategie, der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung einschließlich eventueller Abweichungen im Geschäftsverlauf, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance des Unternehmens. Anhand der Erklärung zur Unternehmens-führung können sich die Aktionäre der SAP umfassend über die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusam-mensetzung und Arbeitsweise ihrer Ausschüsse informieren. Wei-tergehende Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Berichtsjahr 2012 können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats entnehmen.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Infolge der Notierung an der NYSE unterliegt die SAP wie ein-gangs bereits erwähnt bestimmten US-amerikanischen Kapital-marktgesetzen (einschließlich des Sarbanes-Oxley Act) sowie besonderen Regeln der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC und der NYSE. Neben den Anforderungen gemäß Abschnitt 404 und den weiteren Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act, die eine jährliche Prüfung unseres internen Kontrollsysteams für die Finanzberichterstattung fordern, erfüllen wir die im NYSE Listed Company Manual unter Abschnitt 303A geregelten Corporate-Governance-Standards, sofern sie auch für Nicht-US-Unternehmen verbindlich sind. Diese von SAP befolgten Standards beziehen sich auf die Einrichtung eines Prüfungsausschusses,

bestehend aus Mitgliedern, die als unabhängig im Sinne des Sarbanes-Oxley Act zu qualifizieren sind, und damit zusammenhängende Berichtspflichten gegenüber der NYSE. Ferner hat die SAP entsprechend den Corporate-Governance-Regeln von SEC und NYSE im Jahresbericht Form 20-F (Annual Report on Form 20-F) unter Abschnitt 16G (Item 16G) offengelegt, inwiefern sich die von uns angewendeten deutschen Corporate-Governance-Vorschriften wesentlich von den Corporate-Governance-Standards unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der Jahresbericht 20-F, der allein in englischer Sprache verfügbar ist, ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/newsandreports/reports veröffentlicht.

TRANSPARENZ, KOMMUNIKATION UND SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Aktionäre der SAP können sich auf unserer Internetseite rechtzeitig und umfassend über unser Unternehmen informieren und aktuelle wie auch historische Unternehmensdaten abrufen. Die SAP veröffentlicht dort unter anderem regelmäßig die gesamte Finanzberichterstattung, wesentliche Informationen über die Organe der Gesellschaft, ihre Corporate-Governance-Dokumentation, ad-hoc-pflichtige Informationen, Pressemitteilungen sowie gemäß § 15a WpHG meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings). Wir bieten unseren Aktionären und der interessierten Öffentlichkeit zudem die Möglichkeit, über das Internet die gesamte Hauptversammlung der SAP live zu verfolgen. Unsere Aktionäre können ihr Stimmrecht selbst oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder aber durch einen weisungsgebundenen, von der Gesellschaft bestellten Vertreter ausüben. Unsere Aktionäre haben auch die Möglichkeit, an der Hauptversammlung über das Internet online teilzunehmen oder ihre Stimmen im Wege der Briefwahl abzugeben; die Einzelheiten hierzu sind in der Einladung zur Hauptversammlung dargestellt. Die gesamte Dokumentation zur Hauptversammlung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.de/hauptversammlung für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG, RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist der von der Hauptversammlung der SAP im Mai 2012 gewählte Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer. Den Jahresabschluss der SAP AG stellen wir nach den Vorschriften des HGB auf, den Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Zusätzlich stellen wir entsprechend den Anforderungen des HGB einen zu einem Bericht zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht sowie einen Jahresbericht Form 20-F nach den Anforderungen der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC auf. Die Rechnungslegung liegt in der Verantwortung des Vorstands. Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht werden vom Aufsichtsrat geprüft und gebilligt.

Neben dieser Rechnungslegung für das Gesamtjahr erstellen wir für das erste bis dritte Quartal jeweils einen Quartalsbericht nach den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes, der vor seiner Veröffentlichung mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats diskutiert wird.

SAP unterliegt gemäß den einschlägigen Regelungen des Aktien- und Handelsrechts besonderen Anforderungen an ein unternehmensinternes Risikomanagement. Daher reicht unser weltweites Risikomanagement von der Risikoplanung über die Risikoermittlung, -analyse und -bearbeitung bis hin zur Risikobearbeitung. Darüber hinaus dokumentieren wir unternehmensweit einheitlich die SAP-internen Kontrollmechanismen und bewerten regelmäßig ihre Effektivität. Als an der NYSE notiertes Unternehmen lassen wir außerdem jährlich durch unseren Konzernabschlussprüfer KPMG eine Prüfung unseres internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung nach den Anforderungen des Abschnitts 404 des Sarbanes-Oxley Act durchführen. Die Prüfung dieses Kontrollsysteins bestätigte die Funktionsfähigkeit des Systems zum 31. Dezember 2012. Im zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht geben wir entsprechend den Berichtspflichten gemäß §§ 289 Abs. 5, 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB umfassend Auskunft über die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess und den Konzernrechnungslegungsprozess der SAP.

Bericht des Aufsichtsrats



**PROF. DR. H. C. MULT.
HASSO PLATTNER**

Vorsitzender des
Aufsichtsrats der SAP AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2012 war erneut ein Rekordjahr für die SAP. Wir haben das beste Umsatzergebnis in der Geschichte der SAP erzielt und dabei unsere eigene Prognose übertroffen. Dies zeigt, dass die innovationsbasierte Wachstumsstrategie sich auszahlt, die der Vorstand vor drei Jahren vorgestellt hat. Wir haben einen Gesamtumsatz (Non-IFRS) von 16,3 Mrd. € erzielt. Unsere Software- und Cloud-Subskriptionserlöse sind um 21 % auf 5 Mrd. € (Non-IFRS) gestiegen. Das vierte Quartal war bereits das zwölftes Quartal in Folge mit zweistelligem Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS). SAP hat auch im Jahr 2012 Marktanteile dazugewonnen und ist doppelt so schnell wie der Softwaremarkt insgesamt gewachsen und damit wesentlich schneller als unsere Hauptwettbewerber.

Mit der Akquisition zweier führender Cloud-Anbieter – SuccessFactors und Ariba – hat die SAP ihre Position im Cloud-Bereich 2012 sehr erfolgreich ausgebaut. Darüber hinaus haben wir gezielte Investitionen in unsere Innovationen, allem voran in die Weiterentwicklung unserer In-Memory-Technologie SAP HANA, getätigt, was uns ermöglichte, bereits zu Beginn des Jahres 2013 die SAP Business Suite powered by SAP HANA auf den Markt zu bringen. Diese hohen Investitionen in die Zukunft der SAP, durch die zusätzliches Wachstum generiert werden kann, führten 2012 dazu, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) mit einem Zuwachs von 7 % auf 5,02 Mrd. €

leicht unter der Prognose des Unternehmens lag. Das Konzernergebnis (Non-IFRS) stieg ebenfalls um 7 % auf 3,61 Mrd. €.

Das Konzernergebnis (IFRS) hat sich hingegen gegenüber 2011 um 18 % auf 2,83 Mrd. € verringert. Hauptgrund dafür ist die Entwicklung im TomorrowNow-Rechtsstreit im Jahr 2011. Hier konnte die Rückstellung für den Rechtsstreit im Geschäftsjahr 2011 reduziert werden, was im letzten Geschäftsjahr zu einer zusätzlichen Erhöhung des Konzernergebnisses um 444 Mio. € geführt hatte.

Die hohe Wachstumsdynamik beruht auf der konsequenten Umsetzung unserer kundenorientierten Innovationsstrategie. Ein zentraler Eckpfeiler dieser Strategie ist SAP HANA, unsere zukunftsweisende In-Memory-Technologie, mit der wir ein neues Kapitel in der Softwaregeschichte schreiben. SAP HANA macht die gesamte Unternehmenssteuerung in Echtzeit möglich. Unternehmen können damit völlig neue Geschäftsmodelle entwickeln und beispielsweise ihre Angebote auf individuelle Kunden ausrichten. Die mit SAP HANA erzielten Erlöse sind dreistellig um 142 % auf 392 Mio. € gewachsen. SAP HANA ist damit das am schnellsten wachsende Produkt in der Unternehmensgeschichte und trug bereits im Geschäftsjahr 2012 maßgeblich zu unserem Erfolg bei – und dies nur eineinhalb Jahre nach der Markteinführung dieses Produkts.

Wir stehen mit dieser innovativen Technologie erst am Anfang. SAP HANA eröffnet revolutionäre neue Möglichkeiten in allen fünf SAP-Marktkategorien: Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie. Die Kombination unserer Produkte und Lösungen mit der SAP-HANA-Plattform ermöglicht unseren Kunden, ihre IT-Infrastruktur deutlich zu vereinfachen, Kosten zu sparen sowie schneller und auf einer besseren Informationsgrundlage zu entscheiden. Auch die SAP Business Suite wird von der neuen Technologie profitieren. Mit der Einführung der SAP Business Suite powered by SAP HANA im Januar 2013 haben wir sehr eindrucksvoll das Potenzial dieser Schlüsselinnovation aufgezeigt. Wir sind überzeugt, dass die SAP Business Suite on HANA eine genauso große Bedeutung für Unternehmen hat wie die Einführung von SAP R/3 vor 20 Jahren.

Auch die Cloud ist ein sehr wichtiger strategischer Wachstumsmarkt für die SAP. Mit SuccessFactors und Ariba gehört SAP heute schon weltweit eindeutig zu den führenden Anbietern von Cloud-Lösungen. Hierbei handelt es sich um Softwarelösungen, die Kunden einfach, schnell und direkt über das Internet abrufen können (Cloud, englisch für „Wolke“). Durch Cloud-Lösungen können Unternehmen vor allem dort Komplexität reduzieren und Kosten sparen, wo es sich nicht um unternehmenskritische Kernprozesse handelt. Das Wachstumspotenzial, das wir uns mit SuccessFactors und Ariba in diesem Bereich erschlossen haben, zeigt sich bereits deutlich. Wir haben heute mehr als 20 Millionen Nutzer in der Cloud und über 6.000 Kunden. Mit unserem Cloud-Portfolio decken wir zentrale Geschäftsfelder ab: Finanzen, Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter. Darüber hinaus bieten wir mit unseren Lösungen SAP Business ByDesign® und SAP Business One komplette Suites in der Cloud für kleine und mittelständische Unternehmen an. Mit Ariba haben wir unser Cloud-Portfolio nun auch um das weltweit größte Online-Handelsnetzwerk ergänzt. Unsere Kunden profitieren dadurch von einer höheren Agilität, Produktivität und einer besseren Zusammenarbeit mit ihren Kunden, Partnern und Lieferanten entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Gleichzeitig hat sich auch unser Geschäft mit mobilen Anwendungen sehr gut entwickelt. Immer mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Kunden greifen von mobilen Endgeräten

auf Unternehmensdaten zu. Dieser Megatrend ebenso wie die Mitnahme von privaten mobilen Endgeräten zum Arbeitsplatz („Bring your own device“) setzen sich immer stärker durch. Davon profitiert SAP enorm. 2012 ist unser Umsatz mit mobilen Anwendungen um 71 % auf 222 Mio. € angestiegen. Damit haben wir auch hier unser eigenes ambitioniertes Wachstumsziel erreicht. Heute können Mitarbeiter mithilfe der mobilen Lösungen der SAP auf ihren Mobilgeräten Unternehmensdaten sicher an jedem Ort in Echtzeit abrufen. Unsere Angebote im Bereich Datenbanken und Technologie ermöglichen dabei das reibungslose Zusammenspiel der verschiedenen SAP-Lösungen in einer sicheren und stabilen Umgebung.

Im Jahr 2012 investierte die SAP ebenfalls signifikant in Innovationen und den Ausbau der globalen Vertriebsaktivitäten, um künftige Wachstumschancen nutzen zu können. Dies gilt vor allem für strategische Märkte wie Russland, die Türkei, den Nahen Osten und Afrika, China, Indien, Mexiko, Brasilien und Südostasien. 2011 hatten wir ein mehrjähriges Investitionsprogramm in China angekündigt. Daran haben wir im Berichtsjahr angeknüpft, unsere Präsenz deutlich ausgebaut und als erstes DAX-Unternehmen eine Aufsichtsratssitzung unserer Gesellschaft in China abgehalten. Wir halten die Stärkung unserer globalen Präsenz für unerlässlich und setzen daher unsere Expansion in den weltweiten Wachstumsmärkten fort.

Motor unseres anhaltenden Erfolgs sind die mehr als 64.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir sind sehr stolz auf ihren Einsatz für unsere Kunden, ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen und ihre herausragende Innovationskraft. Wir führen diese Innovationsstärke auch auf die große Vielfalt unserer Mitarbeiter zurück. Diese Vielfalt gilt nicht nur unter kulturellen oder ethnischen Aspekten. Vielmehr ist auch der Anteil an Frauen in Führungspositionen weiter gestiegen. Sehr erfreulich ist auch die sehr positive Entwicklung unseres Mitarbeiterengagements. Unsere jährliche Mitarbeiterbefragung hat 2012 eindrucksvoll gezeigt, dass die überwältigende Mehrheit der Mitarbeiter an unsere Strategie glaubt und unserem Vorstand vertraut. Unser Engagement für nachhaltiges Wirtschaften zeigt positive Auswirkungen. Wir haben unsere CO₂-Emissionen trotz unseres starken Wachstums auf Vorjahresniveau gehalten.

Unsere Vision ist es, die Abläufe von Unternehmen weltweit und das Leben von Menschen zu verbessern. Um die Bedeutung dieser Vision für unser Unternehmen noch klarer zu unterstreichen, haben wir uns entschieden, unsere finanzielle, gesellschaftliche und ökologische Leistung erstmals in einem integrierten Bericht darzustellen (www.sapintegratedreport.de). Damit möchten wir allen Zielgruppen deutlich zeigen, dass Nachhaltigkeit ein integraler und untrennbarer Teil unserer Strategie ist, von dem sowohl unsere Kunden als auch unser eigenes Unternehmen langfristig profitieren.

Ein enger und kooperativer Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war und ist die Basis für eine effiziente Aufsichtsratsarbeit, und dies gerade in einem wirtschaftlich herausfordern- den Umfeld. In diesem Bericht erläutern wir die kontinuierliche, enge Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufsichtsrat, die Arbeit in den Ausschüssen, die Corporate Governance der SAP und die Jahres- und Konzernabschlussprüfung.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Wir haben im Berichtsjahr 2012 die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung überprüft und überwacht. Maßstab für die Überwachung waren dabei namentlich die Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit der konzernweiten Geschäftsführung durch den Vorstand. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich zudem über die strategische Ausrichtung des Unternehmens abgestimmt und in regelmäßigen Abständen den jeweiligen Stand der Strategiumsetzung erörtert. In alle Entscheidungen des Vorstands, die für das Unternehmen grundlegende Bedeutung haben, waren wir unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat jeweils in schriftlicher und mündlicher Form regelmäßig, zeitnah und umfassend. Dabei wurden vor allem die Planung, die Geschäftsentwicklung und -lage der SAP einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement, die Compliance (das heißt die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien) sowie Geschäfte von besonderer Bedeutung für das Unternehmen behandelt. Der Vorstand ging hierbei insbesondere auch auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ein und erläuterte die Gründe für diese Abweichungen.

Gegenstand und Umfang der Berichterstattung des Vorstands wurden den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen in vollem Umfang gerecht. Neben den Berichten ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand ergänzende Informationen erteilen. Insbesondere stand der Vorstand in den Aufsichtsratssitzungen zur Erörterung und zur Beantwortung unserer Fragen zur Verfügung. Die vom Vorstand erteilten Informationen haben wir auf ihre Plausibilität hin überprüft sowie kritisch gewürdigt und hinterfragt. Ein vom Aufsichtsrat erstellter Katalog führt die Arten von Geschäften auf, zu deren Durchführung der Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrats benötigt. Dieser Katalog wird vom Aufsichtsrat fortlaufend auf erforderliche Anpassungen überprüft und wurde auch im Geschäftsjahr 2012 aktualisiert. Die betreffenden Geschäfte haben wir eingehend geprüft und mit dem Vorstand diskutiert, wobei der Nutzen, mögliche Risiken und sonstige Auswirkungen des jeweiligen Geschäfts im Mittelpunkt standen. Der Aufsichtsrat stimmte allen ihm vom Vorstand zur Zustimmung vorgelegten Geschäften zu.

Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde auch zwischen den Sitzungsterminen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse vom Vorstand fortlaufend ausführlich informiert. So führten insbesondere die beiden Vorstandssprecher regelmäßig Gespräche mit dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, um die Strategie, die Planung, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance sowie wesentliche Einzelthemen und Entscheidungen zu erörtern. Über wichtige Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der SAP waren, wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrats unverzüglich durch die Vorstandssprecher informiert.

SITZUNGEN UND BESCHLÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2012 fanden vier ordentliche und zwei außerordentliche Sitzungen statt. In diesen Sitzungen wurden die Beschlüsse des Aufsichtsrats gefasst. Hinzu kamen die im Umlaufverfahren gefassten Beschlüsse. Außerdem wurden im Berichtsjahr turnusgemäß die Vertreter der Arbeitnehmer und der Anteilseigner im Aufsichtsrat neu gewählt, weshalb es im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung am 23. Mai eine konstituierende Sitzung des Aufsichtsrats gab. Zu unserer Sitzungspraxis gehört, dass zu Beginn der Sitzungen des Aufsichtsrats zunächst ohne den Vorstand getagt wird und solche Tagesordnungspunkte behandelt werden, die entweder den Vorstand selbst betreffen oder die eine interne Diskussion des

Aufsichtsrats erfordern. Im Berichtsjahr war dies bei sämtlichen ordentlichen Sitzungen wie auch bei der außerordentlichen Sitzung im April der Fall. Inhaltlich hat sich der Aufsichtsrat insbesondere über folgende Themen beraten und, soweit erforderlich, Beschluss gefasst:

Januar-Umlaufverfahren

In einem noch im Dezember 2011 initiierten Umlaufverfahren beschloss der Aufsichtsrat Anfang Januar 2012 abschließend über die ab 2012 für jedes Vorstandsmitglied geltende Vergütung. Dabei berücksichtigte er ein vom Vergütungsberater Hostettler, Kramarsch & Partner erstelltes Gutachten zur Angemessenheit und Ambitioniertheit sowie ein von der Rechtsanwaltskanzlei Allen & Overy erstelltes Gutachten zur rechtlichen Vereinbarkeit der neuen Vergütungsstruktur. Im Zuge dessen wurde auch über die Angemessenheit der individuellen Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder, die Planbedingungen für den Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015 sowie die Festlegung der Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) einschließlich ihrer Gewichtung untereinander für den Short Term Incentive (STI) 2012 entschieden. Darüber hinaus wurde über die individuelle Zuteilung von Rechten an den Vorstand im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 Beschluss gefasst.

Februar-Sitzung

In der Aufsichtsratssitzung am 16. Februar 2012 beschäftigte sich der Aufsichtsrat zunächst mit aktuellen Entwicklungen im Zusammenhang mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit, wobei die vom Aufsichtsrat beauftragten Rechtsanwälte hierzu ausführlich vortrugen. Schließlich informierte sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung über das abschließende Ergebnis der im November 2010 in Auftrag gegebenen Untersuchung möglicher Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern im Zusammenhang mit dem Erwerb von TomorrowNow und dem hierauf bezogenen US-Rechtsstreit. An der im März und Oktober 2011 im Sinne einer Zwischenberichterstattung geäußerten Einschätzung der Rechtsanwälte hatte sich auch im Februar 2012 nichts geändert. Auch im Zuge der Fertigstellung des in Auftrag gegebenen Rechtsgutachtens hatten sich keine Anhaltspunkte für Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern ergeben.

Der Aufsichtsrat befasste sich ferner auf Grundlage eines Berichts des Präsidial- und Personalausschusses mit der Zielerreichung beim Short Term Incentive (STI) 2011, einem der variablen Bestandteile der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2011. Dabei stellten wir den Zielerreichungsgrad im Hinblick auf die Zielvorgaben fest und bestimmten auf dieser Grundlage und unter Berücksichtigung der Ermessenskomponente den Auszahlungsbetrag für die Vorstandsmitglieder aus dem STI 2011. Darüber hinaus wurden wir über die Zielerreichung der jährlichen finanziellen Ziele für die Mid Term Incentives (MTIs) 2010 und 2011 informiert. Zudem beschlossen wir die konkreten Zielvorgaben bezüglich der einzelnen, bereits im Januar-Umlaufverfahren ausgewählten KPIs für den Short Term Incentive (STI) 2012.

Außerdem wurde die Bestellung von Vishal Sikka zum Mitglied des Vorstands auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses mit Wirkung ab 1. Januar 2013 um fünf Jahre verlängert.

Sodann gab uns der Vorstand einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2011 und informierte uns über den Stand der Strategiumsetzung für den SAP-Konzern bis 2015 unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation. Anhand des vom Vorstand näher erläuterten operativen Plans für das Geschäftsjahr 2012 stimmten wir seiner vorgelegten Jahresplanung sowie der Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2012 zu.

Der Vorstand erläuterte danach die beabsichtigte Beauftragung der Rechtsanwaltsgesellschaft, der ein Mitglied des Aufsichtsrats angehört, mit der prozessualen Durchsetzung verschiedener Rechtsansprüche der SAP. Der Aufsichtsrat stimmte der Mandatierung zu. Dabei wurde dem in der Person des betroffenen Aufsichtsratsmitglieds andernfalls aufgetretenen Interessenkonflikt durch Beachtung des bestehenden Stimmrechtsausschlusses bei der entsprechenden Beschlussfassung und Nichtbeteiligung an Beratungen, die im Zusammenhang mit der Beschlussfassung stattfanden, Rechnung getragen.

Der Präsidial- und Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Prüfungsausschuss und der Finanz- und Investitionsausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Präsidial- und Personalausschuss ging dabei auf die in der Sitzung des Gesamtremiums behandelten Themen ein sowie auf den Bericht des Compliance-Beauftragten, den dieser dem Ausschuss in seiner Januar-Sitzung erstattet hatte. Der Technologie- und Strategieausschuss teilte mit, dass ihm ein Statusbericht über die mobilen Anwendungen gegeben wurde, der sich speziell mit der mobilen Plattform Sybase® Unwired Platform beschäftigte. Außer-

dem skizzierte der Ausschuss seine Analyse eines ihm vom Vorstand vorgestellten Überblicks über Marktsituation, Strategie und Handlungsbedarf im Bereich Business Intelligence. Der Prüfungsausschuss berichtete über den Stand des Jahresabschlusses 2011 und darüber, dass er sich über die Erkenntnisse aus den Prüfungsschwerpunkten berichten ließ. Ferner berichtete der Ausschuss über seine Befassung mit den internen Kontrollsystmen und die anstehende Überprüfung des Compliance-Systems. Der Finanz- und Investitionsausschuss informierte uns zunächst über die sehr erfolgreichen Venture-Capital-Aktivitäten der SAP und erläuterte seine Erkenntnisse zur Akquisition von SuccessFactors, die Gegenstand seiner beiden letzten Sitzungen im Jahr 2011 waren. Außerdem berichtete er, dass er vom Vorstand über die geplante Akquisition der datango AG, den Verkauf der Steeb Anwendungssysteme GmbH sowie ein geplantes Darlehen der European Investment Bank informiert wurde. Zudem erläuterte uns der Ausschuss die Ergebnisse seiner Befassung mit den zurückliegenden Beteiligungserwerben im Geschäftsjahr 2011, der mittel- und langfristigen Finanzierungsstrategie der SAP sowie der Integration von Sybase. Im Anschluss erläuterte der Nominierungsausschuss seine Empfehlung, der Hauptversammlung Anja Feldmann, ordentliche Professorin an der Technischen Universität Berlin, als Kandidatin für die anstehende Wahl der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat vorzuschlagen.

März-Sitzung (Bilanzsitzung)

In seiner Sitzung am 22. März 2012 beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2011, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2011 erzielten Bilanzgewinns der SAP AG. Der Prüfungsausschuss berichtete über alle Themen, für die er im Zusammenhang mit der Rechnungslegung 2011 zuständig ist, insbesondere über Art und Umfang seiner Prüfung der Abschlussunterlagen, deren Billigung er dem Aufsichtsrat empfahl. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete eingehend über seine Prüfung und seine Prüfungsergebnisse und deren Erörterung in den beiden vorangegangenen Sitzungen des Prüfungsausschusses. Außerdem erläuterte der Abschlussprüfer die Ergebnisse der fünf vom Prüfungsausschuss ausgewählten Prüfungsschwerpunkte. Die Prüfungsergebnisse wurden mit dem Aufsichtsrat diskutiert, was die Beantwortung von Fragen durch den Abschlussprüfer einschloss. Der Aufsichtsrat erteilte

dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung er hob der Aufsichtsrat keine Einwände und billigte die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2011. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und schlossen uns diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2012. Hierbei hörten wir zunächst die Ausführungen des Nominierungsausschusses zur Auswahl der geeigneten Kandidaten für die Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und seine daraus resultierende Empfehlung zum Vorschlag an die Hauptversammlung. Dieser Empfehlung folgten die Aufsichtsräte der Anteilseignerseite bei der anschließenden Abstimmung. Mit unserem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2012 entsprachen wir dem Vorschlag des Prüfungsausschusses.

In der Sitzung wurden wir außerdem über die Entwicklung im Wachstumsmarkt China, die neue SAP-Service-Strategie und den erwarteten Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2012 informiert. Zudem beschlossen wir auf Empfehlung des Präsidial- und Personalausschusses bezogen auf den Mid Term Incentive (MTI) 2010 und 2011 gemäß den maßgeblichen Planbedingungen eine Anpassung, um durch die Akquisition von SuccessFactors entstehende Sondereffekte für die Vorstandsvergütung zu eliminieren.

Der Präsidial- und Personalausschuss, der Prüfungsausschuss und der Technologie- und Strategieausschuss berichteten insgesamt zu den jeweils einschlägigen Tagesordnungspunkten über ihre zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen.

Anschließend wurde dem Aufsichtsrat vom Leiter der Rechtsabteilung über die aktuellen Entwicklungen im Zusammenhang mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit berichtet.

Außerordentliche Sitzung im April

In der außerordentlichen Sitzung am 12. April 2012 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich und abschließend mit dem Ergebnis der im November 2010 in Auftrag gegebenen Untersuchung zu der Frage möglicher haftungsbegründender Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern der SAP im Zusammenhang mit dem Erwerb von TomorrowNow und dem hierauf

bezogenen US-Rechtsstreit. Wie der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 bereits mündlich berichtet wurde, ist es nach dem Ergebnis dieser Untersuchung im Zusammenhang mit dem Erwerb von TomorrowNow und dem hierauf bezogenen US-Rechtsstreit zu keinen haftungsbegründenden Pflichtverletzungen durch Mitglieder des Vorstands der SAP gegenüber der Gesellschaft gekommen. Zur ausführlichen Erläuterung der Untersuchungsergebnisse sowie zur Beantwortung von Fragen waren in der Sitzung auch die mit der Untersuchung befassten Rechtsanwälte anwesend.

Im Anschluss wurde über die Bestellung von Lars Dalgaard zum Mitglied des Vorstands und die Ausgestaltung seines Anstellungsvertrags entschieden. Wir haben bei diesem Tagesordnungspunkt insbesondere die Angemessenheit der vom Präsidial- und Personalausschuss vorgeschlagenen Vergütung des neu bestellten Vorstandsmitglieds und deren Übereinstimmung mit dem von uns festgelegten Vorstandsvergütungssystem geprüft.

In einem weiteren Schwerpunkt beriet der Aufsichtsrat über Änderungen in den Verantwortungsbereichen der einzelnen Vorstandsmitglieder und die Bildung eines neuen Leitungsgremiums in Form des sogenannten Global Managing Board. Wir stimmten der Bildung des Global Managing Board zu, das sich aus den Mitgliedern des Vorstands und ausgewählten zusätzlichen Mitgliedern zusammensetzen und eine beratende und entscheidungsunterstützende Funktion übernehmen soll. Die Berufung und Abberufung der zusätzlichen Mitglieder des Global Managing Board soll durch den Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats erfolgen. In diesem Zusammenhang stimmten wir ferner der Berufung von Rob Enslin in das Global Managing Board zu.

Außerordentliche Sitzung im Mai

In der außerordentlichen Sitzung am 22. Mai 2012 informierte uns der Vorstand zunächst über den Status der Aktivitäten im Cloud-Bereich seit der Übernahme von SuccessFactors und über die geplanten Maßnahmen zur Strukturierung der Verantwortlichkeiten für diesen Bereich.

Im Anschluss befassten wir uns ausführlich mit der Anbahnung und Ausgestaltung der Akquisition des in Sunnyvale (Kalifornien, USA) ansässigen Unternehmens Ariba, Inc. („Ariba“). Ariba ist gemessen am Umsatz der weltweit zweitgrößte Anbieter

von Cloud-Lösungen und nimmt mit dem größten Handelsnetzwerk die Marktführerschaft im cloudbasierten Handel zwischen Geschäftskunden ein. Der Vorstand informierte uns umfassend über die Gründe der geplanten Übernahme. Mit der vorgeschlagenen Akquisition von Ariba wird nicht nur ein weiteres Cloud-Unternehmen, sondern ein Online-Handelsnetzwerk für Unternehmen erworben. Solche Handelsnetzwerke ermöglichen es Unternehmen, den Einkauf bei ihren Partnern und Lieferanten zu vereinfachen. Der Zugang zur Plattform von Ariba wird den (zum damaligen Zeitpunkt) 195.000 SAP-Kunden mittels vorgefertigter Integrationspunkte ermöglicht, damit sie zukünftig von den Vorteilen des cloudbasierten Online-Handelsnetzwerks von Ariba profitieren. Zudem erläuterte der Vorstand ausführlich die Hintergründe für den geplanten Angebotspreis auf Basis von zwei Fairness Opinions (das heißt Stellungnahmen eines unabhängigen Gutachters), die interne und externe Finanzierung sowie die spezifische Integrationsstrategie, den Zeitplan und die mit einer Übernahme verbundenen Chancen und Risiken vor dem Hintergrund der durchgeföhrten Due-Diligence-Prüfung. Nach Abschluss der Übernahme soll dem Aufsichtsrat die Aufnahme des CEOs von Ariba in das Global Managing Board vorgeschlagen werden. Anschließend informierte uns der Finanz- und Investitionsausschuss über seine zuvor abgehaltene Sitzung, in der er intensiv die verschiedenen Aspekte der Ariba-Akquisition diskutiert und sich ausführlich mit den Unterlagen zur Akquisition, insbesondere den Due-Diligence-Berichten, befasst hatte. Im Ergebnis empfahl uns der Ausschuss, dem Erwerb von Ariba zuzustimmen. Nach eingehender Erörterung stimmte der Aufsichtsrat dem Abschluss des Fusionsvertrags zwischen der Tochtergesellschaft SAP America Inc., deren für die Akquisition neu gegründeten Tochter Angel Expansion Corporation und Ariba zu, mit dem sich die SAP zur Zahlung eines Preises von 45 US\$ pro Aktie verpflichtete. Ferner stimmten wir der Aufnahme eines Kredits zur Finanzierung eines Teils des Kaufpreises zu den vom Vorstand dargelegten Konditionen zu. In diesem Zusammenhang stimmten wir auch der zur Umsetzung der Akquisition erforderlichen internen Finanzierungsstruktur unter Einbeziehung weiterer SAP-Tochtergesellschaften zu.

Konstituierende Sitzung im Mai

Unmittelbar im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung der SAP am 23. Mai 2012 trat der Aufsichtsrat zu seiner konstituierenden Sitzung zusammen. Nach der Verabschiedung der ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder hat der neu gewählte

Aufsichtsrat zunächst Hasso Plattner zum Vorsitzenden und Christiane Kuntz-Mayr zur stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Im Anschluss wurde die Wahl der Mitglieder des Vermittlungsausschusses durchgeführt.

Sodann wurde über die Zusammensetzung des Präsidial- und Personalausschusses, des Prüfungsausschusses sowie des Finanz- und Investitionsausschusses, des Technologie- und Strategieausschusses, des Nominierungsausschusses und des Sonderausschusses abgestimmt.

Juli-Sitzung

Gegenstand der Aufsichtsratssitzung am 12. Juli 2012 war zunächst die Bestellung von Luisa Deplazes Delgado zum Personalvorstand. Nachdem sich Luisa Deplazes Delgado dem Aufsichtsrat persönlich vorgestellt hatte, erläuterte uns der Präsidial- und Personalausschuss die Gründe für seine Empfehlung, Frau Deplazes Delgado in den Vorstand zu berufen. Im Anschluss wurden die Bestellung von Luisa Deplazes Delgado zum Vorstandsmitglied für Personal und zur Arbeitsdirektorin ab dem 1. September 2012, die Ausgestaltung ihres Anstellungsvertrags und ihre Vergütung vom Aufsichtsrat beschlossen.

Die Schwerpunkte der weiteren Beratungen des Aufsichtsrats lagen dann auf dem Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2012, der Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres, der Prognose für die zweite Jahreshälfte 2012 und der weiteren Planung auf Basis der mittelfristigen Strategieplanung des SAP-Konzerns bis 2015. Der Vorstand unterrichtete uns dabei auch über die Ergebnissituation in den einzelnen Geschäftsbereichen und das Wachstum in den fünf Marktkategorien, die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP, den positiven Verlauf der SAPPHIRE-NOW-Konferenzen sowie über die Investitionen in China und den Stand der Integration von SuccessFactors und Sybase. Intensiv erörtert wurden speziell die Struktur des Field Service und das Solution- und Produktportfolio-Management. Der Vorstand unterrichtete uns außerdem über den Stand der neu implementierten Kostensparprozesse. Wir verabschiedeten zudem jeweils eine Änderung der Geschäftsordnungen für den Präsidial- und Personalausschuss und den Technologie- und Strategieausschuss. Im Rahmen der beschlossenen Änderungen wurde die Anzahl der Mitglieder des Technologie- und Strategieausschusses auf zehn erhöht und ein stellvertretender Vorsitzender für diesen Ausschuss gewählt.

Zuletzt stimmten wir für den Fall des Vollzugs der Akquisition von Ariba der vom Vorstand vorgeschlagenen Refinanzierung des Akquisitionsdarlehens durch Begebung von Euro-Anleihen auf der Basis eines Anleiheprogramms und/oder einer US-Privatplatzierung jeweils in mehreren Tranchen zu.

Oktober-Sitzung

Die Sitzung des Aufsichtsrats am 11. Oktober 2012, bei der ein Schwerpunkt der Agenda die Marktstrategie für China war, fand in diesem Jahr in Shanghai, China, statt. Der Aufsichtsrat hatte dadurch Gelegenheit, vor Ort einen Einblick in die Strukturen des Marktes in China und seine Bedeutung für SAP zu gewinnen. Außerdem wurde uns anhand mehrerer Präsentationen anlässlich der Besichtigung der SAP Labs China in Shanghai die Innovationskraft dieses Entwicklungsstandortes gezeigt.

Der Vorstand berichtete ausführlich über den Geschäftsverlauf im dritten Quartal und erläuterte uns seine Prognose für das vierte Quartal 2012 und die Position der SAP im Vergleich zu bedeutenden Mitbewerbern. Der Vorstand informierte uns ferner über die mittelfristigen Umsatz- und Ergebnisziele der bis 2015 reichenden Strategie sowie über den Erfolg der Maßnahmen, die zur Erreichung dieser Ziele bereits getroffen wurden. Er berichtete außerdem über den Stand der Integration von Sybase und die Geschäftsentwicklung im Bereich Cloud seit der Übernahme von SuccessFactors. Hierzu erläuterte er das aktuelle Portfolio des Cloud-Geschäfts und nannte die bedeutsamen Kundenverträge.

Sodann behandelten wir ausführlich den Tagesordnungspunkt Marktstrategie China und ließen uns vom Vorstand über den Stand der Maßnahmen zur Bearbeitung des chinesischen Marktes, das aktuelle Wachstum der SAP in diesem Markt und die Potenziale in den nächsten Jahren informieren.

Unter dem nächsten Tagesordnungspunkt beschlossen wir bezogen auf den STI 2012, den MTI 2010 und den MTI 2011 sowie den LTI 2015 auf Basis des vom Präsidial- und Personalausschuss vorbereiteten Vorschlags eine erneute Anpassung, um durch die Akquisition von Ariba verursachte Sondereffekte für die Vorstandsvergütung zu eliminieren.

Danach verabschiedete der Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit dem Vorstand die turnusgemäß im Oktober 2012 zu veröffentlichte Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate

Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 Aktiengesetz. Der Präsidial- und Personalausschuss berichtete hierzu über seine Prüfung der Entsprachenserklärung in der unmittelbar vorangegangenen Ausschusssitzung. Der Aufsichtsrat stellte außerdem fest, dass ihm eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehört. Einige Mitglieder des Aufsichtsrats stehen gegenwärtig oder standen im Berichtsjahr entweder selbst oder mit Unternehmen, in denen sie eine hochrangige Position bekleiden oder an denen sie wesentlich beteiligt sind, mit SAP in Geschäftsbeziehungen. Die Geschäfte der SAP mit diesen Personen oder Unternehmen erfolgen beziehungsweise erfolgten dabei zu Bedingungen wie unter fremden Dritten. Diese Geschäfte berühren nach unserer Einschätzung, insbesondere aufgrund ihres begrenzten Umfangs und wirtschaftlichen Gewichts, nicht die Unabhängigkeit der betreffenden Mitglieder des Aufsichtsrats.

Die von uns in angemessenen Abständen, in der Regel im Oktober eines Jahres, durchgeführte Überprüfung der Effizienz unserer Tätigkeit gemäß Ziffer 5.6 DCGK wurde auf das nächste Jahr vertragt, da die aktuelle Amtsperiode der amtierenden Aufsichtsratsmitglieder erst mit Ablauf der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 begonnen hatte. Damit soll den neu gewählten Aufsichtsratsmitgliedern Gelegenheit gegeben werden, ihre Effizienzbeurteilung auf der Basis einer ausreichenden Anzahl von Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen abzugeben.

November-Umlaufverfahren

Im November erteilte der Aufsichtsrat im Wege eines Umlaufverfahrens einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Zusammenhang mit dem SAP Share Matching Plan (SMP) 2012 seine Zustimmung. Hintergrund hierfür war die Übertragung von SAP-Aktien an die am SMP 2012 teilnehmenden Mitarbeiter, die aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht aus eigenen Aktien der SAP bedient werden konnten.

Dezember-Umlaufverfahren

Im Dezember 2012 haben wir im Wege des Umlaufverfahrens einer Ergänzung des RSU Milestone Plan 2015 für das Vorstandsmitglied Jim Hagemann Snabe zugestimmt, um einer Rechtsprechungsänderung in Dänemark Rechnung zu tragen. Ein weiteres im Dezember initiiertes Umlaufverfahren wurde im Januar 2013 mit der Zustimmung des Aufsichtsrats zur Ernennung neuer regionaler Präsidenten abgeschlossen.

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat in seiner Arbeit effektiv unterstützt und ihm über ihre Tätigkeiten berichtet. Im Berichtsjahr waren folgende Ausschüsse eingesetzt (Stand 31. Dezember 2012):

- **Präsidial- und Personalausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Wilhelm Haarmann, Lars Lamadé, Bernard Liautaud, Margret Klein-Magar
- **Prüfungsausschuss:** Erhard Schipporeit (Vorsitzender), Stefan Schulz, Inga Wiele, Klaus Wucherer
- **Finanz- und Investitionsausschuss:** Wilhelm Haarmann (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Hartmut Mehdorn, Kurt Reiner
- **Technologie- und Strategieausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Stefan Schulz (stellv. Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Anja Feldmann, Christiane Kuntz-Mayr, Bernard Liautaud, Kurt Reiner, Mario Rosa-Bian, Inga Wiele, Klaus Wucherer
- **Vermittlungsausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Christiane Kuntz-Mayr, Hartmut Mehdorn, Mario Rosa-Bian
- **Nominierungsausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Bernard Liautaud
- **Sonderausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Wilhelm Haarmann, Margret Klein-Magar, Lars Lamadé, Erhard Schipporeit

Tätig waren der Präsidial- und Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Prüfungsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Nominierungsausschuss sowie der Sonderausschuss.

Weitere Informationen zu den Ausschüssen des Aufsichtsrats, insbesondere zu den Aufgaben der Ausschüsse im Einzelnen, sind in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB enthalten, die auf der Internetseite der SAP zur Verfügung steht: www.sap.com/corporate-de/investors/governance.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2012 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidial- und Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu sieben regulären Sitzungen und einer außerordentlichen Sitzung zusammen. Gegenstand der Sitzungen waren der zu Beginn des Jahres turnusgemäß zu erstattende Bericht des Compliance-Beauftragten, die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats zur Vorstands-

vergütung, zur Bestellung der neuen Vorstandsmitglieder, Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado, und zur Verlängerung bestehender Bestellungen sowie der Bericht des Corporate Governance-Beauftragten. In Vorbereitung der Bestellung von Luisa Deplazes Delgado zum Mitglied des Vorstands haben sich die Ausschussmitglieder im Rahmen einer außerordentlichen Sitzung im April mit der Kandidatin persönlich getroffen. In der im Juli 2012 abgehaltenen Sitzung beriet der Ausschuss über die Änderung der Geschäftsordnungen des Präsidial- und Personalausschusses und des Technologie- und Strategieausschusses und beschloss seine Empfehlung an den Aufsichtsrat. In seiner Sitzung am 24. September 2012 diskutierte der Ausschuss zudem die Befolgung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, bereitete die Entscheidungsfindung des Aufsichtsrats zur Abgabe der Entsprechenserklärung und zur Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder vor und beschloss eine Anpassung der Wettbewerbsklausel in den Vorstandsvträgen. In seiner März-Sitzung wie auch in seiner Oktober-Sitzung verabschiedete der Ausschuss seine Beschlussvorschläge an den Aufsichtsrat im Hinblick auf die Anpassungen der im Rahmen der Vorstandsvergütung gewährten STIs, MTIs und LTIs. Durch die Anpassungen sollten, wie oben bereits erläutert, die aus den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba resultierenden Sondereffekte bereinigt werden. Schließlich beschäftigte sich der Ausschuss im Berichtsjahr insbesondere in seinen Sitzungen im März und im Oktober mit der Nachfolgeplanung für den Vorstand und stimmte außerdem der Bestellung von Bob Calderoni zum Mitglied des Global Managing Board zu. Im Dezember 2012 beschloss der Ausschuss im Wege des Umlaufverfahrens über die Agenda für die Aufsichtsratssitzung am 14. Februar 2013. Außerdem stimmte er in den Sitzungen im Juli und im Oktober jeweils der Nebentätigkeit eines Vorstandsmitglieds als Aufsichtsratsbeziehungsweise Verwaltungsratsmitglied in konzernfremden Unternehmen zu.

– Der **Finanz- und Investitionsausschuss** traf sich im vergangenen Geschäftsjahr zu insgesamt fünf Sitzungen, von denen eine gemeinsam mit dem Technologie- und Strategieausschuss durchgeführt wurde. Außerdem führte der Ausschuss eine Beschlussfassung im Umlaufverfahren durch. In seiner Sitzung am 15. Februar 2012 befasste sich der Ausschuss mit den 2011 durchgeführten Beteiligungserwerben, erhielt einen Bericht über die mittel- und langfristige Finanzierungsstrategie der SAP und wurde über den Stand der Integration von

Sybase informiert. Die Akquisitionen von Syclo und Ariba waren Gegenstand der Ausschusssitzungen im April und Mai 2012, bei denen der Ausschuss vom Vorstand umfassend über die geplanten Akquisitionen von Syclo und Ariba informiert wurde, der Akquisition von Syclo zustimmte und seine Empfehlung zur Akquisition von Ariba an den Aufsichtsrat beschloss. In seiner Sitzung im Juli 2012 erörterte der Ausschuss die Kapitalmarkt-Refinanzierung der Akquisition von Ariba und sprach seine Empfehlung an den Aufsichtsrat aus. In der ebenfalls im Juli 2012 durchgeführten gemeinsamen Sitzung mit dem Technologie- und Strategieausschuss ließen sich die beiden Ausschüsse über die strategische Akquisitionsplanung der SAP informieren und diskutierten die Erfolgsanalyse der Akquisitionen der vergangenen drei Jahre. Mit seinem Umlaufbeschluss im Mai 2012 stimmte der Finanz- und Investitionsausschuss der Gründung des SAP HANA Real-Time Fund zu. Der SAP HANA Real-Time Fund hat ein Volumen von umgerechnet 126 Mio. €, stellt Wagnis-Kapital für die Frühphasenfinanzierung von Einzelunternehmen und Fonds bereit, die Anwendungen zur Verarbeitung von Echtzeitdaten entwickeln, und bietet für die SAP gleichzeitig ein Kommunikationsnetzwerk mit Investoren und Unternehmern aus diesem Bereich.

– Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu vier Präsenz-sitzungen und vier telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Er befasste sich insbesondere mit dem Jahres- und Konzernabschluss, dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht sowie dem Jahresbericht Form 20-F für das Geschäftsjahr 2011. Außerdem bildeten die Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern, die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, des internen Kontroll- und des Risikomanagement-Systems und des internen Revisionssystems sowie der Compliance im SAP-Konzern Schwerpunkte in den Ausschusssitzungen. Ferner bereitete der Ausschuss den Vorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2012 vor und prüfte in diesem Zusammenhang auch die Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Abschlussprüfers. Nach der Wahl des Abschlussprüfers legte der Prüfungsausschuss gemeinsam mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte fest und vereinbarte die Höhe der Prüfungsgebühren. Der Prüfungsausschuss befasste sich kontinuierlich mit der Geschäftsentwicklung und ihren Auswirkungen auf die Rechnungslegung der SAP. Er diskutierte mit dem Vorstand

die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2011, die Ergebnisse der Abschlussprüfung 2011 sowie die Quartalsergebnisse und Quartalsberichte 2012 und die Erkenntnisse aus der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge durch den Abschlussprüfer. Der Abschlussprüfer nahm an allen Präsenzsitzungen des Prüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit sowie die Ergebnisse der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge. Neben den Diskussionen in den Präsenzsitzungen informierte der Vorstand den Ausschuss jeweils vor der Bekanntgabe der vorläufigen Quartalszahlen in Telefonkonferenzen über den Stand der Quartalsabschlusserstellung und -prüfung und die vorläufigen Quartalsergebnisse. Zusätzlich wurde der jeweilige Quartalsbericht vom Ausschuss im Rahmen dieser Telefonkonferenzen behandelt. Im Zusammenhang mit der Überwachung des internen Risikomanagement-Systems befasste sich der Prüfungsausschuss mit Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum. In der Sitzung am 11. Juli 2012 hat sich der Prüfungsausschuss über die geplanten Prüfungsschwerpunkte der KPMG informiert. In der Sitzung am 10. Oktober 2012 informierte sich der Ausschuss unter anderem über den aktuellen Stand des TomorrowNow-Rechtsstreits. Daneben wurde die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie der internen Revision und des Compliance-Systems erörtert. Der Ausschuss befasste sich außerdem mit der Prüfungsplanung der internen Revision.

– Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2012 in vier Sitzungen. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten Entwicklungen der Softwarebranche in den nächsten Jahren sowie die Unternehmens- und Produktstrategie der SAP. Dabei wurde speziell die SAP-HANA-Technologie sowie die Planung für die Bereitstellung von SAP HANA als Plattform für SAP-Anwendungen in den Blick genommen. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Cloud-Strategie und deren Umsetzung. Zudem hielt der Ausschuss, wie vorstehend bereits berichtet, im Juli zusammen mit dem Finanz- und Investitionsausschuss eine gemeinsame Sitzung zum Thema strategische Akquisitionsplanung und Bewertung der bereits getätigten Akquisitionen ab. Im Übrigen befasste sich der Ausschuss mit der Strategie für mobile Anwendungen und der mobilen Plattform Sybase Unwired Platform sowie mit der Strategie für den Bereich Business Intelligence.

- Der ausschließlich aus Vertretern der Anteilseignerseite bestehende **Nominierungsausschuss** war im Berichtsjahr einmal unmittelbar vor der März-Sitzung des Aufsichtsrats tätig, um den Vorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl der Anteilseignervertreter vorzubereiten und seine Wahlempfehlung abzugeben.
- Der **Sonderausschuss** hat die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des Aufsichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des dem TomorrowNow-Rechtsstreit zugrunde liegenden Sachverhalts zu koordinieren und zu begleiten. Er verfolgte die Entwicklung des Rechtsstreits auf der Grundlage der ihm vom Vorstand und von den US-Rechtsanwälten gegebenen Informationen. Im Juni 2012 ermächtigte der Sonderausschuss den Vorstand im Umlaufverfahren zum Abschluss des erstinstanzlichen Vergleichs mit Oracle in vorgenanntem Rechtsstreit. Hierbei wurde der Ausschuss durch eigene anwaltliche Berater unterstützt, die der Aufsichtsrat zur rechtlichen Begleitung des Ausschusses beauftragt hatte. Zu Sitzungen kam der Sonderausschuss im Berichtszeitraum nicht zusammen. Wie oben dargestellt, hat sich das Gesamtremium des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen zu Beginn des Jahres sowie in seiner außerordentlichen Sitzung im April 2012 selbst ausführlich mit den Berichten der anwaltlichen Berater und dem von diesen erstatteten Gutachten befasst.

Dank der kontinuierlichen Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufsichtsrat verfügten wir über eine breite und umfassende Informationsbasis auf allen den Ausschüssen zugewiesenen Gebieten und konnten uns intensiv mit den betreffenden Themen auseinandersetzen.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Corporate-Governance-Beauftragte der SAP überwachte die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK, deren Befolgung die SAP AG erklärt hat, und berichtete dem Aufsichtsrat hierüber umfassend. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gemäß Ziffern 4.3.4 und 5.5.2 DCGK hätten offengelegt werden müssen, sind nicht aufgetreten. Der Aufsichtsrat stimmte wie oben bereits berichtet dem Abschluss eines Vertrags mit einem Mitglied des Aufsichtsrats zu. Außerdem gab es ein Geschäft mit einem Mitglied des Vorstands, das branchenüblichen Standards entsprach und nicht wesentlich war. Hierzu hat der Präsidial-

und Personalausschuss einen zustimmenden Beschluss gefasst. Andere Verträge mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die eines vorherigen Beschlusses des Aufsichtsrats bedurft hätten, wurden nicht abgeschlossen.

Über die Umsetzung des DCGK im Einzelnen berichten Vorstand und Aufsichtsrat in ihrem gemeinsamen Corporate-Governance-Bericht. Zudem hat der Aufsichtsrat die Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB eingehend geprüft und im Zusammenhang mit dem Lagebericht genehmigt.

JAHRES- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012

Die KPMG hat die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2012 geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 23. Mai 2012 auf Vorschlag des Aufsichtsrats, der einer Empfehlung des Prüfungsausschusses entsprach, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Die KPMG hatte, bevor der Aufsichtsrat sie der Hauptversammlung als Abschlussprüfer vorschlug, gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hat die KPMG auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr andere Leistungen für das Unternehmen erbracht wurden beziehungsweise für das folgende Jahr vertraglich vereinbart sind. Der Aufsichtsrat hat mit der KPMG vereinbart, dass diese ihn informiert und im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum DCGK ergeben. Die KPMG hat den nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der SAP AG, den gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht SAP AG geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Damit hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass nach seiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse der

Jahresabschluss und der Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG sowie des SAP-Konzerns vermitteln. Weiterhin hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht im Einklang mit dem Jahres- beziehungsweise Konzernabschluss stehen, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der SAP AG sowie des SAP-Konzerns vermitteln und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellen. Auch die nach US-amerikanischen Vorschriften erforderliche Prüfung des internen Kontrollsystems im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung hat die KPMG mit der Erteilung eines uneingeschränkten Bestätigungsvermerks abgeschlossen. Hierbei bestätigt der Abschlussprüfer, dass die SAP nach seiner Beurteilung in allen wesentlichen Aspekten über effektive Kontrollen im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung verfügt. Alle Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats erhielten rechtzeitig die genannten Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte der KPMG sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns.

Am 21. Februar 2013 hat der Vorstand der SAP die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2012, bestehend aus dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss und dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht, aufgestellt und zur unverzüglichen Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

In der Sitzung des Prüfungsausschusses am 21. März 2013 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 21. März 2013 erläuterte der Vorstand die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung sowie seinen Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns. In der Sitzung des Prüfungsausschusses wurde zudem der Jahresbericht Form 20-F erläutert. Ferner wurden Fragen der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder vom Vorstand beantwortet.

Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat haben die Abschlussunterlagen nach ihrer Erläuterung durch den Vorstand unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte der KPMG geprüft. Der in der Sitzung des Prüfungsausschusses und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats anwesende Abschlussprüfer berichtete

dort jeweils ausführlich über die Prüfung und die Prüfungsergebnisse und erläuterte den Prüfungsbericht. Dabei informierte der Abschlussprüfer auch darüber, dass seine Prüfung keine wesentlichen Schwächen des internen Kontroll- und des Risikomanagement-Systems bezogen auf den Rechnungslegungsprozess ergeben hat. Der Abschlussprüfer wurde sowohl vom Prüfungsausschuss als auch vom Aufsichtsrat eingehend zu den Prüfungsergebnissen und zu Art und Umfang der Prüfungstätigkeit befragt. Ferner berichtete der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat über seine eigene Prüfung der Rechnungslegung, seine Diskussionen mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer sowie seine Überwachung des Rechnungslegungsprozesses. Der Ausschuss berichtete ferner, dass er sich im Rahmen seiner Überwachungsfunktion mit der Wirksamkeit des internen Kontroll-, des Risikomanagement- und des internen Revisionssystems des SAP-Konzerns befasst und sich von dessen Wirksamkeit überzeugt hat.

Der Ausschuss informierte uns auch über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit besorgen lassen, und welche Leistungen von der KPMG außerhalb der Abschlussprüfung erbracht wurden. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung der erbrachten prüfungsfremden Leistungen und seine Einschätzung, dass der Abschlussprüfer die erforderliche Unabhängigkeit besitzt.

Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat konnten sich davon überzeugen, dass die Prüfung durch die KPMG ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Sie gelangten insbesondere zu der Überzeugung, dass die Prüfungsberichte – wie auch die Prüfung selbst – den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Der Aufsichtsrat hat daraufhin auf Basis des Berichts und der Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und, da auch nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände

zu erheben waren, den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht (inklusive der Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB) der SAP AG gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Der Aufsichtsrat stimmt in seiner Einschätzung der Lage von Gesellschaft und Konzern mit der vom Vorstand im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht zum Ausdruck gebrachten Einschätzung überein. Den vom Vorstand zuvor erläuterten Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat insbesondere unter den Gesichtspunkten der Ausschüttungspolitik, der Auswirkungen auf die Liquidität des SAP-Konzerns sowie der Aktionärsinteressen geprüft – was eine Erörterung mit dem Abschlussprüfer einschloss. Danach stimmte er dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu und schloss sich diesem an. Schließlich verabschiedete der Aufsichtsrat den vorliegenden Bericht an die Hauptversammlung.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS 2012

Der Aufsichtsrat hat sich, wie oben bereits ausgeführt, im abgelaufenen Geschäftsjahr mehrfach mit der Vergütung des Vorstands befasst. Dabei ging es im Wesentlichen um die Festlegung der Zielgrößen (KPI) für den STI 2012 und um Anpassungen zur Eliminierung von Sondereffekten aus den Akquisitionen.

Wie im Vergütungsbericht ausführlich dargelegt, setzt sich die Gesamtvergütung des Vorstands für 2012 aus einem festen Jahresgrundgehalt, einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und einer langfristigen aktienbasierten Vergütung (Long Term Incentive, LTI) zusammen. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die einzelnen variablen Vergütungskomponenten unterschiedlich entwickelt.

Die Summe aus Jahresgrundgehalt und der unmittelbar und ausschließlich auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütungskomponente (STI 2012) ist 2012 bei allen Vorstandsmitgliedern, die sowohl 2011 als auch 2012 dem Vorstand angehörten, um 37 bis 43 % zurückgegangen. Der Hauptgrund für diesen Rückgang ist das Nichteinreichen einzelner Ziele, die dem STI zugrunde liegen. Auch unter Einbeziehung der 2010 gewährten mittelfristigen variablen Vergütungskomponente (MTI 2010), die aufgrund der dreijährigen Laufzeit mit Ablauf des Jahres 2012 zur Auszahlung kommt, bleibt die Vergütung auf Basis kurz- und mittelfristiger Komponenten noch 13 bis 21 % hinter der kurzfristigen Vorjahresvergütung zurück.

Andererseits hat sich der Wert für die langfristige aktienbasierte Vergütungskomponente (LTI) signifikant erhöht. Diese Erhöhung resultiert vorrangig aus einer höheren Zuteilung, die im Rahmen der Überarbeitung des langfristigen aktienorientierten Vergütungsprogrammes im Jahr 2011 beschlossen wurde und auf Vergleichsdaten anderer Unternehmen basierte. Darüber hinaus verfolgt der Aufsichtsrat mit der höheren Zuteilung im Bereich des LTI das Ziel, einen stärkeren Fokus auf das Erreichen der langfristigen Ziele der Strategie 2015 zu legen und damit den Vorstand zu nachhaltigem Handeln, insbesondere zu einer Steigerung des Unternehmenswertes, anzuhalten.

Die genannten Faktoren führen insgesamt zu einem Anstieg der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 15 bis 51 %. Die Höhe der Auszahlung für die aktienbasierte langfristige Vergütungskomponente wird zum einen von der Zahl der unverfallbaren Restricted Stock Units (RSUs) aufgrund der entsprechenden Zielerreichung 2012 und zum anderen vom Durchschnittskurs Ende Januar 2016 und damit von der weiteren Kursentwicklung der SAP-Aktie beeinflusst. Eine Auszahlung wird erst im Anschluss daran erfolgen.

VERÄNDERUNGEN IN AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Berichtsjahr fanden turnusgemäß die Wahlen der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat nach dem Mitbestimmungsgesetz und die Wahl der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung am 23. Mai 2012 statt. Der neu gewählte Aufsichtsrat setzt sich nunmehr zusammen aus den Vertretern der Anteilseignerseite, Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Bernard Lautaud, Hartmut Mehldorn, Erhard Schipporeit und Klaus Wucherer, sowie den Arbeitnehmervertretern Christiane Kuntz-Mayr (stellvertretende Vorsitzende), Panagiotis Bissiritsas, Margret Klein-Magar, Lars Lamadé, Kurt Rainer, Mario Rosa-Bian, Stefan Schulz und Inga Wiele.

Der Aufsichtsrat bestellte außerdem Lars Dalgaard mit Wirkung zum 12. April 2012 und Luisa Deplazes Delgado mit Wirkung zum 1. September 2012 zu Mitgliedern des Vorstands.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2012. Außerdem danken wir unseren Kunden und Partnern, die ebenfalls wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen haben.

Für den Aufsichtsrat

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner
(Vorsitzender)

Vergütungsbericht¹⁾

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die für 2012 gelgenden Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den von Vorstandsmitgliedern gehaltenen anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offenzulegenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Vergütungsstruktur 2012

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands für 2012 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. 2012 setzte sie sich aus drei Komponenten zusammen:

- einem festen Jahresgrundgehalt,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und
- einer langfristigen, aktienkursbasierten Vergütung (Long Term Incentive, LTI) auf der Basis von Restricted Share Units, die an den Kurs der SAP-Aktie gebunden sind (RSU Milestone Plan 2015).

Für die feste Vergütung sowie die variablen Vergütungsbestandteile wurde durch den Aufsichtsrat ein Jahreszielgehalt festgelegt. Das Jahreszielgehalt wird durch den Aufsichtsrat jährlich überprüft und gegebenenfalls angepasst. Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Für die variablen Vergütungsbestandteile bestimmt der Aufsichtsrat Zielgrößen, die auf den Budgetvorgaben der SAP für das jeweilige Geschäftsjahr beruhen.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2012 gelten folgende Kriterien:

- Die feste Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der variablen Vergütung aus dem STI hängt von der Erreichung bestimmter Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) durch den SAP-Konzern ab. Die Zielgrößen für den STI 2012 sind das währungsbereinigte Umsatzwachstum bei Softwareerlösen und die währungsbereinigte operative Marge (Non-IFRS) sowie die währungsbereinigten Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS). Daneben enthält der STI eine Ermessenskomponente, über die der Aufsichtsrat ex post nach billigem Ermessen entscheiden kann, bei der er jedoch neben der individuellen Leistung des Vorstandsmitglieds auch die Zukunftsfähigkeit der SAP mit Blick auf die erreichte Steigerung der Marktstellung, der Innovationsleistung, der Kundenzufriedenheit, der Mitarbeiterzufriedenheit sowie der Arbeitgeberattraktivität berücksichtigen soll. Zudem ist der Aufsichtsrat berechtigt, bei außergewöhnlichen, nicht vorhersehbaren Ereignissen den Auszahlungsbetrag unter Berücksichtigung des Unternehmensinteresses ex post nach billigem Ermessen nach oben oder unten zu korrigieren. Die Höhe des Auszahlungsbetrags aus dem STI wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 14. Februar 2013 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Juni 2013.
- Die langfristige Vergütungskomponente wird im Rahmen des sogenannten RSU Milestone Plan 2015 gewährt. „RSU“ steht dabei für „Restricted Share Unit“. Der Plan, der sich über vier Jahre erstreckt, ist nicht nur auf den Kurs der SAP-Aktie, sondern auch auf das Erreichen von aus der Strategie 2015 abgeleiteten Zielen bezogen. Für jedes der vier Jahre wird den Vorstandsmitgliedern eine bestimmte Anzahl an SAP RSUs für das jeweilige Geschäftsjahr auf der Basis eines Budgetbetrags zugeteilt, der für jedes Vorstandsmitglied bereits 2012 für die Jahre 2012 bis 2015 festgelegt und ausgegeben wurde. Die Anzahl bestimmt sich dabei nach dem für das jeweilige Vorstandsmitglied und das betreffende Geschäftsjahr festgelegten Zielbetrag (in Euro), der zur Ermittlung der Anzahl an RSUs durch den Kurs der SAP-Aktie zu Beginn des jeweiligen Geschäftsjahrs (abgeleitet aus einer in den Planbedingungen für den RSU Milestone Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) geteilt wird. Scheidet ein Vorstandsmitglied vor dem Ende eines Geschäftsjahrs aus, verfallen die RSUs für das betreffende Jahr sowie die Folgejahre.

¹⁾ Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften, zusammengefassten Konzernlageberichts.

- Die Zahl der für ein Geschäftsjahr zunächst zugeteilten RSUs kann sich nach der Zuteilung noch nach oben oder unten verändern. Die endgültige Anzahl der RSUs, die dem Vorstandsmitglied für das betreffende Geschäftsjahr zustehen, hängt noch vom Grad der Erreichung der aus der Strategie 2015 abgeleiteten Ziele für das betreffende Geschäftsjahr (Performanceperiode) ab. Die hierfür maßgeblichen Zielvorgaben beziehen sich auf zwei Zielgrößen (die sogenannten Key Performance Indicators, KPIs): Als KPIs dienen jeweils Konzerngesamtumsatzerlöse und Konzernbetriebsergebnis auf Basis von Non-IFRS. Die hierauf bezogenen Zielvorgaben wurden bereits für den gesamten RSU Milestone Plan 2015 für die Jahre 2012 bis 2015 festgelegt und werden nur noch um die Effekte aus wesentlichen Akquisitionen angepasst.
- Nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahrs stellt der Aufsichtsrat die Zielerreichung für das jeweilige Geschäftsjahr fest und bestimmt zugleich die endgültige Anzahl der dem Vorstandsmitglied für das betreffende Geschäftsjahr zustehenden RSUs, die dadurch zugleich unverfallbar werden (unverfallbare RSUs). Damit dem Vorstandsmitglied überhaupt unverfallbare RSUs zustehen, müssen alle Zielvorgaben für das betreffende Geschäftsjahr zu einem bestimmten Mindestmaß erreicht werden. Außerdem ist eine Obergrenze vorgesehen, die die maximal erreichbare Anzahl an unverfallbaren RSUs grundsätzlich auf 150 % der zunächst für das betreffende Geschäftsjahr zugeteilten RSUs begrenzt.
- Die Strategieziele, auf deren Erfüllung der RSU Milestone Plan 2015 ausgerichtet ist, sind auf das Jahr 2015 fokussiert. Um der Erreichung der für dieses Geschäftsjahr für die beiden KPIs gesetzten Schlussziele im LTI-Plan 2015 mehr Gewicht zu geben als den einzelnen Etappenzielen für die Jahre 2012 bis 2014, findet nach Ablauf des Geschäftsjahres 2015 je nach Grad der Erreichung der für 2015 gesetzten Schlussziele eine Anpassung statt. Sollten die Ziele der einzelnen Jahre nicht erreicht werden, die Ziele für das Jahr 2015 jedoch erreicht werden, führt diese Anpassung dazu, dass die Anzahl an unverfallbaren RSUs für das Geschäftsjahr 2015 so hoch ausfällt, dass die in den Vorjahren wegen der fehlenden Zielerreichung verfallenen RSUs ausgeglichen werden. Sollten die Ziele für das Jahr 2015 nicht erreicht werden, kann eine Anpassung nach unten höchstens zu einem kompletten Verlust der dem Vorstandsmitglied für das Geschäftsjahr 2015 zugeteilten unverfallbaren RSUs führen.
- Alle unverfallbaren RSUs unterliegen einer dreijährigen Sperrfrist, gerechnet jeweils ab dem Ende des Geschäftsjahres, für das sie zugeteilt wurden. Die Wertentwicklung der unverfallbaren RSUs hängt von der Kursentwicklung der SAP-Aktie während der jeweiligen Sperrfrist ab. Die Planbedingungen sehen vor, dass während des Plans ausscheidende Vorstände ihre unverfallbaren RSUs behalten. Dabei können dem ausscheidenden Vorstandsmitglied jedoch unverfallbare RSUs nur für volle Geschäftsjahre zustehen, also nicht für das Geschäftsjahr eines eventuellen unterjährigen Ausscheidens. Ihnen stehen auch keine Zuteilungen späterer Jahre zu.
- Jede unverfallbare RSU gewährt den Anspruch auf Zahlung des Betrages (brutto), der dem Kurs der SAP-Aktie (abgeleitet aus einer in den Planbedingungen für den RSU Milestone Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) nach Ablauf der dreijährigen Sperrfrist entspricht.
- In Umsetzung von § 87 Abs. 1 Aktiengesetz (AktG) ist der Aufsichtsrat sowohl beim STI als auch beim LTI berechtigt, bei außergewöhnlichen, nicht vorhersehbaren Ereignissen Anpassungen vorzunehmen.
- Die LTI-Komponente besteht aus RSUs im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015. Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des RSU Milestone Plan 2015 finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2012 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als langfristige Vergütung ausgegebenen RSUs legte der Aufsichtsrat am 16. Februar 2012 fest.

Für die Vorstandsmitglieder Bill McDermott, Lars Dalgaard und Vishal Sikka wurden vertragliche Währungssicherungsklauseln vereinbart, die die Umrechnung der in Euro dotierten Vergütungen in US-Dollar festschreiben.

In den Vorjahren wurde den Vorständen eine mittelfristige, das heißt auf das Geschäftsjahr und die beiden Folgejahre bezogene variable Vergütung (Mid Term Incentive, MTI) gewährt. Die Höhe der variablen Vergütung aus dem für das Geschäftsjahr 2010 gewährten MTI 2010 richtet sich nach der Zielerreichung des SAP-Konzerns bezogen auf die Zielgrößen währungsbereinigtes Umsatzwachstum bei Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (Non-IFRS) und währungsbereinigter Gewinn pro Aktie (Non-IFRS) über die drei Geschäftsjahre 2010 bis 2012 sowie einer Ermessenskomponente, über die der Aufsichtsrat

ex post nach billigem Ermessen entscheiden kann. Mit dem Ende des Geschäftsjahres 2012 ist die Tätigkeit, für die der MTI 2010 gewährt wurde, vollständig erbracht, weshalb der entsprechende Vergütungsanspruch in die Vergütung für das Geschäftsjahr 2012 einbezogen wird. Der Auszahlungsbetrag ist nach der ordentlichen Hauptversammlung im Juni 2013 fällig. Der MTI 2011 wird entsprechend im Jahr 2014 ausgezahlt.

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung		Vergütung für 2012 ¹⁾	
	Gehalt	Sonstiges ²⁾	Komponenten mit kurzfristiger und mittelfristiger Anreizwirkung		Anteilsbasierte Vergütung (RSU Milestone Plan 2015) ^{1),3)}	Vergütung für 2012 ¹⁾
			STI	MTI 2010		
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ⁴⁾	1.203,3	415,9	1.581,5	1.259,6	4.318,4	8.778,7
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.150,0	163,8	1.545,7	1.067,6	4.318,4	8.245,5
Dr. Werner Brandt	700,0	26,7	935,5	645,1	1.549,1	3.856,4
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012) ⁵⁾	528,9	0	690,4	0	1.156,2	2.375,5
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	233,3	96,4	193,9	0	414,4	938,0
Gerhard Oswald	700,0	16,5	935,5	645,1	1.549,1	3.846,2
Dr. Vishal Sikka ⁵⁾	733,4	143,9	957,2	635,1	1.549,1	4.018,7
Summe	5.248,9	863,2	6.839,7	4.252,5	14.854,7	32.059,0

¹⁾ Vergütung, die dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2012 zugerechnet wird. Dies beinhaltet die Plantranche 2012 des LTI 2015 mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung.

²⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Umzugskosten, Einmalbezüge, Flüge, Steuern

³⁾ Marktrate zum Zuteilungszeitpunkt

⁴⁾ enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Wahrungssicherungsklausel: 53,3 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2012, 35,8 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2012, 192,0 Tsd. € Ausgleich MTI 2010

⁵⁾ enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Wahrungssicherungsklausel: 33,4 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2012, 21,7 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2012, 57,2 Tsd. € Ausgleich MTI 2010

⁶⁾ enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Wahrungssicherungsklausel: 24,9 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2012, 15,6 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2012

Neben der LTI-Zuteilung für 2012 haben die Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2012 auch die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2013 bis 2015 bereits erhalten, wobei diese abhängig sind von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren. Obwohl diese Zuteilungen an die jeweiligen Jahre geknüpft sind und damit – wirtschaftlich gesehen – eine Vergütung für die Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren darstellen, müssen sie gemäß § 314 HGB für die Zwecke der Vergütungsberichterstattung in die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr der Zuteilung einbezogen

werden. Die Unverfallbarkeit einer Plantranche hängt von der ununterbrochenen Tätigkeit des jeweiligen Vorstandsmitglieds im entsprechenden Geschäftsjahr ab. Da die Verträge von Werner Brandt und Gerhard Oswald zum jetzigen Stand Mitte 2014 und die Verträge von Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado Mitte 2015 auslaufen, sind die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2014 bis 2015 (für Werner Brandt und Gerhard Oswald) beziehungsweise für 2015 (für Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado) insoweit noch nicht im Jahr 2012 rechtsverbindlich zugeteilt worden.

Unter Einbeziehung der zusätzlichen Zuteilungen für den Vorstand für künftige Jahre (4.390,0 Tsd. € für die jeweiligen Vorstandssprecher sowie 1.574,8 Tsd. € für jedes ordentliche Vorstandsmitglied für jeweils die Jahre 2013, 2014 und 2015, soweit die Verträge nicht ausgelaufen sind (1.291,6 Tsd. € für Luisa Deplazes Delgado für das Jahr 2013), ergibt die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung für 2012, das heißt einschließlich der für die Folgejahre zugesagten aber noch nicht erdienten Tranchen 72.288,8 Tsd. €, davon: Bill McDermott: 21.948,7 Tsd. €, Jim Hagemann Snabe 21.415,5 Tsd. €, Werner Brandt 5.431,2 Tsd. €, Lars Dalgaard 5.524,9 Tsd. €, Luisa Deplazes Delgado 3.804,4 Tsd. €, Gerhard Oswald 5.421,0 Tsd. €, Vishal Sikka 8.743,1 Tsd. €.

Bei einer 100%igen Zielerreichung werden im Jahr 2014 die folgenden Beträge aus dem MTI 2011 gezahlt:

MTI-Auszahlungen

Tsd. €

	MTI 2011 Auszahlung 2014
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	820,0
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	820,0
Dr. Werner Brandt	495,5
Gerhard Oswald	495,5
Dr. Vishal Sikka	495,5
Summe	3.126,5

Die für die anteilsbasierte Vergütung 2012 angegebenen Werte resultieren aus den folgenden Zuteilungen von RSUs im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015:

Anteilsbasierte Vergütung im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015

	Anzahl	Marktwert je RSU bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung
		€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	95.414	45,26	4.318,4
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	95.414	45,26	4.318,4
Dr. Werner Brandt	34.226	45,26	1.549,1
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	24.594	47,01	1.156,2
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	8.332	49,73	414,4
Gerhard Oswald	34.226	45,26	1.549,1
Dr. Vishal Sikka	34.226	45,26	1.549,1
Summe	326.432		14.854,7

Gesamtvergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgs- bezogene Vergütung	Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾			
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ³⁾	1.279,9	408,0	3.935,5	950,0	6.573,4
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.150,0	107,6	3.271,2	950,0	5.478,8
Dr. Werner Brandt	700,0	29,7	1.979,6	577,0	3.286,3
Gerhard Oswald	700,0	34,5	1.979,6	577,0	3.291,1
Dr. Vishal Sikka ⁴⁾	700,0	120,5	2.103,7	577,0	3.501,2
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011) ⁵⁾	466,7	45,9	1.163,1	384,7	2.060,4
Summe	4.996,6	746,2	14.432,7	4.015,7	24.191,2

¹⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung bei ausländischem Dienstsitz, Übernahme von Rechts- und Steuerberatungskosten, Einmalbezüge, Flüge, Steuern

²⁾ Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

³⁾ enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel: 129,9 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2011, 664,3 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2011

⁴⁾ enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel: 124,1 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2011

⁵⁾ Die Vorstandsmitgliedschaft von Angelika Dammann endete am 8. Juli 2011. Ihr Vertrag mit der SAP AG endete am 31. August 2011. Aufgrund der Beendigung ihres Vertrags am 31. August 2011 wurde die Zahl der an sie im Geschäftsjahr 2011 ausgegebenen Aktienoptionen reduziert. Der Betrag des Short Term Incentive setzt sich aus der anteiligen Auszahlung des STI 2011 (585,0 Tsd. €), des MTI 2011 (330,3 Tsd. €) und des MTI 2010 (247,8 Tsd. €) zusammen.

Anteilsbasierte Vergütung im Rahmen des SAP SOP 2010 (Zuteilung 2011)

		Zuteilung für das Geschäftsjahr 2011	
	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung
		€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	112.426	8,45	950,0
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	112.426	8,45	950,0
Dr. Werner Brandt	68.284	8,45	577,0
Gerhard Oswald	68.284	8,45	577,0
Dr. Vishal Sikka	68.284	8,45	577,0
Summe	429.704		3.631,0

LEISTUNGEN AN DEN VORSTAND BEI TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

Zusagen an den Vorstand für den Fall der Tätigkeitsbeendigung

Altersversorgung

Vorstandsmitglieder erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht 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 und dann durch die Altersrente abgelöst. 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. Laufende Renten werden alljährlich einer Anpassungsprüfung unterzogen und gegebenenfalls entsprechend der Überschussbeteiligung der abgeschlossenen Rückdeckungsversicherung erhöht.

Bei Beendigung des Dienstverhältnisses vor Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren wird der Rentenanspruch anteilig im Verhältnis der erreichten Betriebszugehörigkeit (Diensteintritt bis Dienstaustritt) zur maximal möglichen Betriebszugehörigkeit ermittelt.

Das zur Anwendung kommende Versorgungssystem der SAP AG ist beitragsorientiert. Der Versorgungsbeitrag beträgt 4 % der anrechenbaren Bezüge bis zur anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 14 % der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze. Als anrechenbare Bezüge gelten 180 % des Jahresgrundgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Mit folgenden Vorstandsmitgliedern wurden abweichende Vereinbarungen zur Altersversorgung getroffen:

- Vor dem 18. Mai 2012 bestand für Bill McDermott und Vishal Sikka jeweils eine Anwartschaft im Pensionsplan der SAP America, Inc. Der Pensionsplan der SAP America war ein Cash Balance Plan und sah im Fall der Pensionierung eine monatliche Rentenzahlung oder wahlweise eine Kapitalzahlung vor. Der Pensionsplan stellte die Leistung nach Vollendung des 65. Lebensjahres zur Verfügung. Unter bestimmten Voraussetzungen sah der Pensionsplan auch vorgezogene Leistungen beziehungsweise Leistungen im Fall der Invalidität vor. Der nach US-amerikanischem Rentenrecht als „Qualified Retirement Plan“ eingestufte Teil des Pensionsplans der SAP America wurde eingestellt und alle Salden aus dem Plan wurden am 18. Mai 2012 freigegeben. Bill McDermott und Vishal Sikka brachten ihre Guthaben in ihre externen Versorgungspläne ein.
- Für Bill McDermott besteht nach wie vor eine Anwartschaft im nach US-amerikanischen Rentenrecht als „Non-Qualified Retirement Plan“ eingestuften Teil des Pensionsplans der SAP America. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP

America ist ein Cash Balance Plan und sieht im Fall der Pensionierung eine monatliche Rentenzahlung oder wahlweise eine Kapitalzahlung vor. Der Pensionsplan stellt die Leistung nach Vollendung des 65. Lebensjahres zur Verfügung. Unter bestimmten Voraussetzungen sieht der Pensionsplan auch vorgezogene Leistungen beziehungsweise Leistungen im Falle der Invalidität vor. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP America wurde zum 1. Januar 2009 geschlossen. Die erdiente Anwartschaft innerhalb dieses Plans wird weiterhin verzinst.

– Darüber hinaus zahlt die SAP für Bill McDermott und Vishal Sikka Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan. Die Höhe der Beiträge der SAP hängt von der Höhe der Beiträge ab, die Bill McDermott und Vishal Sikka dem Versorgungsplan zuführen. Im Zuge der Schließung des Pensionsplans der SAP America hat die SAP die Versorgungsbeiträge an diesen externen Versorgungsplan angepasst. Im Geschäftsjahr 2012 zahlte die SAP für Bill McDermott Beiträge in Höhe von 1.053,6 Tsd. € (2011: 470,8 Tsd. €) und für Vishal Sikka in Höhe von 215,3 Tsd. € (2011: 95,7 Tsd. €).

- Für Jim Hagemann Snabe zahlt die SAP anstelle einer Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder entsprechende Beiträge an einen externen Versorgungsplan. Im Geschäftsjahr 2012 entrichtete die SAP Beiträge in Höhe von 283,4 Tsd. € (2011: 283,8 Tsd. €).
- Die für Gerhard Oswald bestehende leistungsorientierte Altersversorgung wurde zeitgleich mit der Einführung des beitragsorientierten Versorgungssystems im Jahr 2000 abgelöst. Damit ergeben sich seine 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. Für Gerhard Oswald wird aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit über das 60. Lebensjahr hinaus bis zur Beendigung der Vorstandstätigkeit zum 30. Juni 2014 die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht.
- Lars Dalgaard wurde keine Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder zugesagt. SAP hat im Geschäftsjahr 2012 keine Beiträge an einen externen Versorgungsplan entrichtet.

Dynamische Pensionsverpflichtung (Projected Benefit Obligation, PBO) insgesamt sowie Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt

Tsd. €

	Bill McDermott (Vorstandssprecher)¹⁾	Dr. Werner Brandt	Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	Gerhard Oswald	Dr. Vishal Sikka¹⁾	Summe
PBO per 1.1.2011	1.073,2	1.284,3	k. A.	4.127,4	46,7	6.531,6
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2011	52,6	921,7	k. A.	3.374,9	45,0	4.394,2
Rückstellung per 1.1.2011	1.020,6	362,6	k. A.	752,5	1,7	2.137,4
Veränderung PBO im Jahr 2011	66,3	215,4	k. A.	358,1	6,4	646,2
Veränderung Plan Assets im Jahr 2011	4,0	209,3	k. A.	436,3	3,5	653,1
PBO per 31.12.2011	1.139,5	1.499,7	k. A.	4.485,5	53,1	7.177,8
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2011	56,6	1.131,0	k. A.	3.811,2	48,5	5.047,3
Rückstellung per 31.12.2011	1.082,9	368,7	k. A.	674,3	4,6	2.130,5
Veränderung PBO im Jahr 2012	-64,4	541,8	55,1	1.231,3	-53,1	1.710,7
Veränderung Plan Assets im Jahr 2012	-56,6	217,0	48,3	383,3	-48,5	543,5
PBO per 31.12.2012	1.075,1	2.041,5	55,1	5.716,8	0	8.888,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2012	0	1.348,0	48,3	4.194,5	0	5.590,8
Rückstellung per 31.12.2012	1.075,1	693,5	6,8	1.522,3	0	3.297,7

¹⁾ Vor dem 18. Mai 2012 wurde der nach US-amerikanischem Rentenrecht qualifizierte Teil des Pensionsplans der SAP America eingestellt und die Guthaben wurden in externe Versorgungspläne eingebbracht.

Die nachstehende Tabelle zeigt den jährlichen Rentenanspruch der Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2012 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen der SAP.

Jährlicher Rentenanspruch

Tsd. €

	Stand per 31.12.2012	Stand per 31.12.2011
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	78,1	98,3
Dr. Werner Brandt	88,2	80,6
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012) ³⁾	2,3	k. A.
Gerhard Oswald ²⁾	259,9	243,7
Dr. Vishal Sikka ¹⁾	k. A.	6,5

¹⁾ Die hier dargestellten Ansprüche von Bill McDermott und Vishal Sikka betreffen nur die Ansprüche aus dem Pensionsplan der SAP America. Vor dem 18. Mai 2012 wurde der nach US-amerikanischem Rentenrecht qualifizierte Teil des Pensionsplans der SAP America eingestellt und die Guthaben wurden in externe Versorgungspläne eingebracht.

²⁾ Aufgrund der Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Gerhard Oswald auf Basis der bis zum 31. Dezember 2012 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 30. Juni 2014 erhalten würde.

³⁾ Aufgrund steuerrechtlicher Änderungen in Deutschland beträgt für Zusagen ab dem 1.1.2012 das Mindestalter für den Bezug von Altersleistungen 62 Jahre. Der für Luisa Deplazes Delgado dargestellte Wert entspricht dem bis zum 31. Dezember 2012 erworbenen Anspruch mit 62 Jahren.

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.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Für die Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen.

Die folgende Tabelle zeigt die Nettoarwerte der für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot gezahlten Entschädigungen. Es handelt sich hierbei um die abgezinsten Barwerte der Beträge, die in dem angenommenen Fall gezahlt würden, dass Vorstandsmitglieder das Unternehmen zum regulären Ende ihrer jeweiligen aktuellen Vertragslaufzeit verlassen und dass die durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen, die sie

unmittelbar vor dem Firmenaustritt beziehen, gleich hoch sind wie die im Jahr 2012 bezogene Vergütung. Es ist davon auszugehen, dass die tatsächlichen Entschädigungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot von den hier dargestellten Beträgen abweichen werden. Dies hängt vom genauen Zeitpunkt des Firmenaustritts sowie von der Vergütungshöhe und der Zielerreichung zu diesem Zeitpunkt ab.

Nettoarwert der Wettbewerbsverbotsentschädigung

Tsd. €

	Vertragslaufzeit	Nettoarwert der Wettbewerbsverbotsentschädigung
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	30.6.2017	4.165,9
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	30.6.2017	3.912,9
Dr. Werner Brandt	30.6.2014	1.898,2
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	11.4.2015	1.163,4
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	31.8.2015	464,6
Gerhard Oswald	30.6.2014	1.905,3
Dr. Vishal Sikka	31.12.2017	1.880,9
Summe		15.391,2

Zusagen an den Vorstand für den Fall der vorzeitigen Tätigkeitsbeendigung

Abfindungen

Die für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags (zum Beispiel durch Widerruf der Bestellung, Eintritt einer Berufsunfähigkeit oder Change of Control) eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit des Vertrags zahlt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, wenn das Vorstandsmitglied nicht mindestens ein Jahr als Vorstand in Diensten der SAP stand und sofern das Vorstandsmitglied das Ausscheiden aus den Diensten der SAP zu vertreten hat.

Bei Erlöschen oder Entfallen der Bestellung als Vorstandsmitglied aufgrund oder infolge einer Umwandlungs- und/oder Umstrukturierungsmaßnahme oder im Fall eines Change of Control haben die SAP AG und jedes Vorstandsmitglied innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Eintreten des Ereignisses das Recht, den Anstellungsvertrag mit einer Frist von sechs Monaten zu kündigen. Ein Change of Control liegt vor bei Entstehen einer Übernahmeverpflichtung nach dem Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (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.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Die oben erläuterten Leistungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot gelten auch im Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Dauerhafte Erwerbsunfähigkeit

Im Fall einer dauerhaften Erwerbsunfähigkeit endet der Vertrag zum Ende des Quartals, in dem die dauerhafte Erwerbsunfähigkeit festgestellt wurde. Das Vorstandsmitglied erhält das Monatsgrundgehalt für weitere zwölf Monate ab dem Tag, an dem die dauerhafte Erwerbsunfähigkeit festgestellt wurde.

Leistungen an in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2012 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2012 Pensionszahlungen in Höhe von 1.360 Tsd. € (2011: 1.346 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 30.551 Tsd. € (2011: 25.267 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 26.054 Tsd. € (2011: 25.788 Tsd. €) zurückgreifen.

VOM VORSTAND GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Vorstands halten beziehungsweise hielten während des Jahres anteilsbasierte Vergütungsinstrumente aus dem RSU Milestone Plan 2015 (der im Jahr 2012 zugeteilt wurde) sowie der Programme SAP SOP 2010, SOP Performance Plan 2009 und SAP SOP 2007 (die in den Vorjahren zugeteilt wurden). Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieser Programme finden sich unter Textziffer (27) im Anhang zum Konzernabschluss.

RSU Milestone Plan 2015

Die nachstehende Tabelle zeigt die Restricted Share Units aus Zuteilungen im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2012 hielten. Der Plan ist ein auf Barausgleich basierendes langfristiges Anreizsystem mit Auszahlung nach Ablauf einer Performanceperiode von einem Jahr und einer zusätzlichen Sperrfrist von drei Jahren. Der RSU Milestone Plan 2015 besteht aus vier Plantranchen, die für die Kalenderjahre 2012 bis 2015 zugeteilt werden.

RSU Milestone Plan 2015

	Zuteilungsjahr	Bestand am 1.1.2012		Zuteilungen im Jahr 2012		Unverfallbare RSUs	Verfallene RSUs	Bestand am 31.12.2012	
		Anzahl		Anzahl	Restlaufzeit in Jahren			Anzahl	Restlaufzeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2012	–		95.414	3,98	127.425	–	127.425	3,08
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2012	–		95.414	3,98	127.425	–	127.425	3,08
Dr. Werner Brandt	2012	–		34.226	3,98	45.709	–	45.709	3,08
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	2012	–		24.594	3,81	32.845	–	32.845	3,08
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	2012	–		8.332	3,42	11.127	–	11.127	3,08
Gerhard Oswald	2012	–		34.226	3,98	45.709	–	45.709	3,08
Dr. Vishal Sikka	2012	–		34.226	3,98	45.709	–	45.709	3,08
Summe				326.432		435.950		435.950	

Der Bestand am 31. Dezember 2012 ergibt sich durch Multiplikation der im Geschäftsjahr ausgegebenen RSUs mit der Zielerreichung in Höhe von 133,55 %.

SAP SOP 2010

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2010 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2012 hielten. Der Ausübungspreis für eine Option entspricht 115 % des Basispreises. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von sieben Jahren und können erstmals nach einer Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Die Optionen, die im Jahr 2010 begeben wurden, wären damit erstmals ab September 2014 ausübbar, die im Jahr 2011 begebenen Optionen erstmals ab Juni 2015.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2010

	Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Option	Bestand am 1.1.2012		Ausgeübte Rechte 2012	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbare Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2012	
			€	Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren				€	Anzahl Optionen
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2010	40,80	135.714	5,69	–	–	–	–	135.714	4,69
	2011	48,33	112.426	6,44	–	–	–	–	112.426	5,44
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2010	40,80	135.714	5,69	–	–	–	–	135.714	4,69
	2011	48,33	112.426	6,44	–	–	–	–	112.426	5,44
Dr. Werner Brandt	2010	40,80	82.428	5,69	–	–	–	–	82.428	4,69
	2011	48,33	68.284	6,44	–	–	–	–	68.284	5,44
Gerhard Oswald	2010	40,80	82.428	5,69	–	–	–	–	82.428	4,69
	2011	48,33	68.284	6,44	–	–	–	–	68.284	5,44
Dr. Vishal Sikka	2010	40,80	82.428	5,69	–	–	–	–	82.428	4,69
	2011	48,33	68.284	6,44	–	–	–	–	68.284	5,44
Summe			948.416		–	–	–	–	948.416	

SOP Performance Plan 2009

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009, die die aktuellen Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2012 hielten.

Der Ausübungspreis für eine Option richtet sich danach, inwie weit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des TechPGI Index übersteigt, und ist somit variabel. Der Bruttogewinn ist auf 30,80 € pro Option limitiert, was 110 % des Kurses der SAP-Aktie am Tag der Zuteilung entspricht.

Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. In diesem Fall waren die Optionen erstmals seit Mai 2011 ausübar.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SOP Performance Plan 2009

	Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Option	Bestand am 1.1.2012		Ausgeübte Rechte 2012	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbare Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2012	
			€	Anzahl Optionen					Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2009	variabel	102.670	2,35	102.670	60,40	-	-	-	-
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2009	variabel	102.670	2,35	102.670	60,40	-	-	-	-
Dr. Werner Brandt	2009	variabel	102.670	2,35	102.670	60,40	-	-	-	-
Gerhard Oswald	2009	variabel	102.670	2,35	102.670	60,40	-	-	-	-
Dr. Vishal Sikka ¹⁾	2009	variabel	35.588	2,35	35.588	60,40	-	-	-	-
Summe			446.268		446.268		-	-	-	-

¹⁾ Die genannten Bestände wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand im Jahr 2010 zugeteilt.

Zum Zeitpunkt der Ausübung im Geschäftsjahr 2012 hatten die Aktienoptionen einen Wert von 3,47 € pro Option.

SAP SOP 2007

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2007 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2012 hielten, unabhängig davon, ob die entsprechenden Zuteilungen vor oder während der Mitgliedschaft im Vorstand erfolgten.

Der Ausübungspreis für eine Option entspricht 110 % des Basispreises. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Die Optionen, die im Jahr 2007 begeben wurden, waren nach Ablauf einer zweijährigen Sperrfrist erstmals ab Juni 2009 ausübar. Die Optionen, die im Jahr 2008 begeben wurden, waren nach Ablauf einer zweijährigen Sperrfrist erstmals ab März 2010 ausübar.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007

Zuteilungsjahr	Ausübungspreis je Option	Bestand am 1.1.2012		Ausgeübte Rechte 2012	Kurs am Ausübungstag	Ausübbarer Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder		Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2012	
		€	Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren		€	Anzahl Optionen		Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren
Dr. Vishal Sikka ¹⁾	2008	35,96	17.571	1,18	17.571	48,43	-	-	-	-
Summe			17.571		17.571		-	-	-	-

¹⁾ Die genannten Bestände wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand im Jahr 2010 zugeteilt.

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurde folgender Aufwand für die von Mitgliedern des Vorstands gehaltenen anteilsbasierten Vergütungsinstrumente erfasst.

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Tsd. €

	2012	2011
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	16.239,0	1.053,5
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	16.239,0	1.052,9
Dr. Werner Brandt	4.998,1	621,9
Lars Dalgaard (ab 12.4.2012)	4.239,6	k. A.
Luisa Deplazes Delgado (ab 1.9.2012)	2.795,6	k. A.
Gerhard Oswald	6.417,0	621,9
Dr. Vishal Sikka	6.500,3	652,8
Summe	57.428,6	4.003,0

Die Aufwandserfassung folgt den Regelungen des IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“. Da die Zuteilung der Tranchen 2013 bis 2015 für den RSU Milestone Plan 2015 bereits Anfang 2012 erfolgte, ist ein Teil des Aufwands aus diesen künftigen Tranchen bereits im Geschäftsjahr 2012 zu erfassen, obwohl sich diese künftigen Tranchen auf die Erreichung bestimmter finanzieller Ziele in den künftigen Perioden beziehen.

AKTIENBESITZ UND WERTPAPIERTRANSAKTIONEN DES VORSTANDS

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2012 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 35.271 SAP-Aktien (2011: 20.569 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2012 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands oder von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	23.5.2012	Kauf von ADRs	3.000	58.0000 US\$
	24.5.2012	Kauf von ADRs	1.000	57.5000 US\$
Dr. Werner Brandt	24.5.2012	Kauf von Aktien	2.300	46.3555 €
Gerhard Oswald	24.5.2012	Kauf von Aktien	2.112	46.8892 €
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	24.5.2012	Kauf von Aktien	4.290	46.7000 €
Dr. Vishal Sikka	11.9.2012	Kauf von ADRs	2.000	69.3984 US\$

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2012 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltzahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organe der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP AG beziehungsweise den verbundenen Unternehmen von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält SAP 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. Gemäß § 93 Abs. 2 des Aktiengesetzes (AktG) sieht die bestehende D&O-Versicherung einen Selbstbehalt für Vorstandsmitglieder der SAP AG vor.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP AG geregelt. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten 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 100.000 €, für seinen Stellvertreter 70.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 50.000 €. Für die Mitgliedschaft im Prü-

fungsausschuss erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von jährlich 15.000 € und für die Mitgliedschaft in einem anderen Ausschuss des Aufsichtsrats 10.000 €, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält 25.000 € und der Vorsitzende eines anderen Ausschusses erhält 20.000 €. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

Die variable Vergütung beträgt für das jeweilige Geschäftsjahr für den Vorsitzenden 10.000 €, für seinen Stellvertreter 8.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 6.000 € für jede 0,01 € ausgeschüttete Dividende je Aktie, die 0,40 € Dividende je Aktie übersteigt. Die variable Vergütung ist zahlbar nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Dividende des betreffenden Geschäftsjahres beschließt.

Die Gesamtvergütung ohne Ausschussvergütung beträgt jedoch höchstens für den Vorsitzenden 250.000 €, für seinen Stellvertreter 200.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 150.000 €.

Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Jahresvergütung. 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 4. Juni 2013 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für 2012 folgende Vergütungen erhalten:

Vergütung des Aufsichtsrats 2012

Tsd. €

	2012				2011			
	Fester Ver-gütungs-bestandteil	Ausschuss-vergütung	Variabler Vergütungs-bestandteil	Gesamt	Fester Ver-gütungs-bestandteil	Ausschuss-vergütung	Variabler Vergütungs-bestandteil	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	100,0	60,0	150,0	310,0	100,0	100,0	150,0	350,0
Christiane Kuntz-Mayr (stellvertretende Vorsitzende seit 23.5.2012)	67,5	10,0	128,3	205,8	50,0	10,0	100,0	160,0
Pekka Ala-Pietila	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	30,0	100,0	180,0
Thomas Bamberger (bis 23.5.2012)	20,8	6,3	41,7	68,8	50,0	15,0	100,0	165,0
Panagiotis Bissiritsas	50,0	24,2	100,0	174,2	50,0	20,0	100,0	170,0
Prof. Anja Feldmann (seit 23.5.2012)	33,3	6,7	66,7	106,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	50,0	100,0	200,0
Margret Klein-Magar (seit 23.5.2012)	33,3	6,7	66,7	106,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Peter Koop (bis 23.5.2012)	20,8	4,2	41,7	66,7	50,0	20,0	100,0	170,0
Lars Lamadé (stellvertretender Vorsitzender bis 23.5.2012)	62,5	10,0	120,8	193,3	70,0	28,3	130,0	228,3
Bernard Liautaud	50,0	16,7	100,0	166,7	50,0	10,0	100,0	160,0
Dr. Gerhard Maier (bis 23.5.2012)	20,8	10,4	41,7	72,9	50,0	25,0	100,0	175,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	50,0	10,0	100,0	160,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Dr. Hans-Bernd Meier (bis 23.5.2012)	20,8	0	41,7	62,5	20,8	0	41,7	62,5
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg (bis 23.5.2012)	20,8	18,8	41,7	81,3	50,0	55,0	100,0	205,0
Dr. Kurt Reiner (seit 23.5.2012)	33,3	13,3	66,7	113,3	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Mario Rosa-Bian (seit 23.5.2012)	33,3	6,7	66,7	106,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Dr. Erhard Schipporeit	50,0	25,0	100,0	175,0	50,0	35,0	100,0	185,0
Stefan Schulz	50,0	24,2	100,0	174,2	50,0	30,0	100,0	180,0
Inga Wiele (seit 23.5.2012)	33,3	16,7	66,7	116,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Vergütung für im Vorjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	33,3	16,7	66,7	116,7
Summe	900,8	339,6	1.740,8	2.981,3	874,1	465,0	1.688,3	3.027,5

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

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2012 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres

Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.083,5 Tsd. € (2011: 1.688,3 Tsd. €). Diese Beträge beinhalten ausschließlich Vergütungen, die die Arbeitnehmervertreter der SAP in ihrer Funktion als Arbeitnehmer der SAP in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 erhielten.

Das Aufsichtsratsmitglied Wilhelm Haarmann ist Rechtsanwalt und Gründungspartner der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt am Main. Wilhelm Haarmann und die HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft beraten die SAP gelegentlich bei bestimmten Projekten sowie in Steuer- und Rechtsangelegenheiten. Die Entgelte für diese Leistungen betragen im Geschäftsjahr 2012 insgesamt 9,4 Tsd. € (2011: 358,8 Tsd. €).

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

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

AKTIENBESITZ UND WERTPAPIERTRANSAKTIONEN DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner sowie die Gesellschaften, an denen er mehrheitlich beteiligt ist, hielten am 31. Dezember 2012 121.348.807 SAP-Aktien (31. Dezember 2011: 121.515.102 SAP-Aktien), was 9,878 % des Grundkapitals der SAP AG entspricht (2011: 9,895 %). Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2012 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % des Grundkapitals der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2012 121.363.858 SAP-Aktien (31. Dezember 2011: 121.524.139 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2012 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats oder von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien				
	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Christiane Kuntz-Mayr	15.2.2012	Verkauf von Aktien ¹⁾	7.700	48,6107
Hasso Plattner	7.11.2012	Kauf von Aktien	3.029.994	57,3400
	8.11.2012	Verkauf von Aktien	3.029.994	56,1600
	8.11.2012	Kauf von Aktien	3.029.994	56,1600
	28.11.2012	Verkauf von Aktien	2)	2)

¹⁾ Verkauf von Aktien im Rahmen des LTI-Plans 2000

²⁾ Die Meldepflichtige (Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG) hat mit einer als Kommissionärin handelnden Bank einen Vertrag über den monatlichen Verkauf von SAP-Aktien im Marktwert von je 10.000.000 € abgeschlossen. Der Verkauf findet nach eigenem Ermessen der Bank über die Börse oder außerbörslich statt, und zwar erstmals im Monat November 2012 und dann wieder in den Monaten Januar bis November 2013. Preis: Angestrebtt ist der volumengewichtete (Börsen-)Durchschnittskurs der SAP-Aktie an dem betreffenden Verkaufstag. Stückzahl: Geschäftsvolumen dividiert durch den jeweiligen Verkaufspreis der veräußerten Aktien.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2012 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen 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). Die bestehende D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex vor.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Walldorf, den 21. Februar 2013

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Jim Hagemann Snabe

Werner Brandt

Lars Dalgaard

Luisa Deplazes Delgado

Gerhard Oswald

Vishal Sikka

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

AN DIE SAP AG

Vermerk zum Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der SAP AG, Walldorf („SAP“ oder „die Gesellschaft“), und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung und Konzernanhang für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr – geprüft.

Verantwortung des Vorstands für den Konzernabschluss

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufstellung dieses Konzernabschlusses. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften sowie mit den IFRS in der vom International Accounting Standards Board verabschiedeten Fassung aufgestellt wird und unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Der Vorstand ist auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen beabsichtigten oder unbeabsichtigten falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) und der Grundsätze des US-amerikanischen Public Company Accounting Oversight Board durchgeführt. Danach haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass eine hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungs-handlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsysteem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der vom Vorstand ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften sowie den IFRS in der vom International Accounting Standards Board verabschiedeten Fassung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2012 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten mit dem Lagebericht der SAP AG zusammengefassten Konzernlagebericht der SAP AG („Konzernlagebericht“) für das am 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Vorstands für den Konzernlagebericht

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernlagebericht in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften, den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 (DRS 17, DRS 20) und den Regelungen im IFRS Practice Statement Management Commentary aufgestellt wird.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernlagebericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung des Konzernlageberichts vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernlageberichts zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Vermerk zum internen Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss gemäß PCAOB

Wir haben das zum 31. Dezember 2012 bestehende interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochtergesellschaften geprüft. Dieses Kontrollsyste m basiert auf Kriterien, die im Internal Control – Integrated Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) festgelegt sind.

Verantwortung des Vorstands für das interne Kontrollsyste m

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufrechterhaltung eines wirksamen internen Kontrollsyste ms für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss und die Einschätzung seiner Wirksamkeit, die im Bericht des Vorstands über das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss enthalten ist.

Das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss eines Unternehmens dient dazu, eine hinreichende Sicherheit bezüglich der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung im Konzernabschluss sowie der Erstellung von Abschlüssen zu externen Zwecken im Einklang mit allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen zu gewährleisten. Das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss eines Unternehmens beinhaltet diejenigen Richtlinien und Verfahren, welche (1) eine Buchführung sicherstellen, die in angemessenem Detaillierungsgrad richtig und zutreffend die Transaktionen und die Verfügung über die Vermögensgegenstände der Gesellschaft widerspiegelt; (2) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, dass Transaktionen so erfasst werden, dass die Erstellung von Abschlüssen in Über-

einstimmung mit den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen möglich ist, und (3) hinreichende Sicherheit bezüglich der Vermeidung oder rechtzeitigen Aufdeckung von nicht autorisiertem Erwerb, Gebrauch oder nicht autorisierter Veräußerung von Vermögensgegenständen des Unternehmens bieten, soweit dies einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben könnte.

Auf Grund der ihm innewohnenden Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss Falschaussagen gegebenenfalls nicht verhindern oder aufdecken. Ebenso sind Prognosen zur Beurteilung der Wirksamkeit in künftigen Perioden mit dem Risiko behaftet, dass Kontrollen wegen geänderter Verhältnisse unzureichend werden oder sich der Grad der Einhaltung der Richtlinien und Verfahren verschlechtert.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung eine Beurteilung des internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss der Gesellschaft abzugeben. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Standards des US-amerikanischen Public Company Accounting Oversight Board durchgeführt. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob in allen wesentlichen Belangen ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss aufrechterhalten wurde. Im Rahmen der Prüfung des internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss haben wir uns ein Verständnis über dieses interne Kontrollsystem verschafft, das Risiko eingeschätzt, dass eine wesentliche Schwäche in diesem Kontrollsystem vorliegt, basierend auf dieser Einschätzung den Aufbau und die Wirksamkeit der internen Kontrollen getestet und beurteilt sowie fallweise weitere erforderliche Prüfungshandlungen durchgeführt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Überzeugung verfügt SAP basierend auf den Kriterien des von COSO herausgegebenen Internal Control – Integrated Framework zum 31. Dezember 2012 über ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.

Mannheim, den 21. Februar 2013

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Gutsche
Wirtschaftsprüfer

Meurer
Wirtschaftsprüfer

3,8 BIO. €



SAP-LÖSUNGEN FÜR
PRODUKTSICHERHEIT
KOMMEN MIT PRODUKTEN
IM WERT VON 3,8 BILLIONEN €
IN BERÜHRUNG.

55 Zusammengefasster Konzernlagebericht

- 56 Allgemeine Informationen zum Lagebericht
- 57 Vision, Mission und Strategie
- 59 Geschäftsaktivitäten und Organisationsstruktur
- 60 Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio
- 66 Vertrieb und Marketing
- 67 Kunden
- 69 Forschung und Entwicklung
- 73 Partnernetzwerk
- 75 Akquisitionen
- 76 Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement
- 81 Energie- und Emissionsmanagement
- 83 Grundlagen Berichterstattung
- 91 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 93 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 111 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG
- 114 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
- 115 Corporate Governance
- 116 Übernahmerelevante Angaben
- 119 Chancenbericht
- 122 Risikobericht
- 147 Nachtragsbericht
- 147 Ausblick

Allgemeine Informationen zum Lagebericht

VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Dieser Lagebericht enthält vorausschauende Aussagen und Informationen, die auf den Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Diese stützen sich ihrerseits auf die Informationen, die der Geschäftsleitung gegenwärtig zur Verfügung stehen. Sämtliche in diesem Bericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen im Sinne des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Solche zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus unseren aktuellen Erwartungen, Annahmen und Prognosen im Hinblick auf zukünftige Umstände und Ereignisse. Folglich unterliegen diese vorausschauenden Aussagen und Informationen verschiedenen Risiken und Unsicherheiten, von denen viele außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Sollten eines oder mehrere dieser Risiken und Unsicherheiten eintreten oder sollten sich die Annahmen der Geschäftsleitung als unrichtig erweisen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen und Informationen beschrieben sind oder die sich daraus ableiten lassen. Die betreffenden Risiken und Unsicherheiten sind im Risikobericht beschrieben.

Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „Sollten“, „können“, „könnnten“, „werden“, „Ausblick“, „voraussichtliche Entwicklung“ und „Ziele“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf die SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Vorausschauende Aussagen sind beispielsweise in den folgenden Kapiteln enthalten: im Kapitel Entwicklung der Ertragslage, in der quantitativen und qualitativen Offenlegung von Marktrisiken gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) 7, die sich im vorliegenden Bericht im Anhang zum Konzernabschluss findet, im Risikobericht, im Ausblick sowie in weiteren zukunftsorientierten Darstellungen innerhalb dieses Berichts. Um ein vollständiges Bild über die Faktoren zu erhalten, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, sollten sowohl der vorliegende Geschäftsbericht als auch unser Jahresbericht Form 20-F sowie andere bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) hinterlegte Unterlagen herangezogen werden. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigten wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessenes hohes Vertrauen zu schenken. Abgesehen

von rechtlichen Veröffentlichungspflichten übernehmen wir keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund neuer Informationen oder Umstände, die sich nach dem Datum der Veröffentlichung ergeben, aufgrund künftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Dieser Bericht enthält statistische Daten in Bezug auf die IT-Branche, die aus den Veröffentlichungen verschiedener Informationsquellen stammen. Hierzu gehören die International Data Corporation (IDC), Anbieter von Marktinformationen und Beratungsdienstleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie, Telekommunikation und Verbrauchertechnologie, die Europäische Zentralbank (EZB) sowie der Internationale Währungsfonds (IWF). Daten dieser Art stellen lediglich eine Einschätzung der IDC, EZB, des IWF und anderer Informationsquellen in der IT-Branche dar. Die SAP macht sich die in diesem Bericht enthaltenen statistischen Daten der IDC, EZB, des IWF oder aus vergleichbaren Informationsquellen nicht zu eigen. Überdies sind Daten dieser Art mit Ungenauigkeiten verbunden, auch wenn wir die aus den genannten Quellen stammenden Informationen im Allgemeinen für zuverlässig halten. Dem Leser wird daher empfohlen, diesen Daten kein übermäßiges Vertrauen zu schenken.

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Der vorliegende Lagebericht der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde gemäß § 315 und § 315a HGB sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 aufgestellt. Er stellt außerdem einen Managementbericht gemäß dem Practice Statement „Management Commentary“ der International Financial Reporting Standards (IFRS) dar.

Alle Angaben in diesem Bericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2012 beziehungsweise das Geschäftsjahr, das an diesem Datum endet.

Der Bericht enthält Verweise auf weiterführende Informationen in anderen Teilen des online verfügbaren Integrierten Berichts der SAP. Diese weiterführenden Informationen sind nicht Teil des Lageberichts.

Vision, Mission und Strategie

Die SAP wurde 1972 gegründet und ist – gemessen am Umsatz mit Software und softwarebezogenen Services – weltweit führend bei Anwendungsssoftware für Unternehmen. Bezogen auf die Marktkapitalisierung sind wir weltweit der drittgrößte unabhängige Softwareanbieter. SAP betreut mehr als 232.000 Kunden in über 180 Ländern. Zur Konzernstruktur gehören Tochterunternehmen in jedem größeren Land der Erde, in denen die über 64.000 Mitarbeiter des Konzerns tätig sind.

NACHHALTIG MEHR ERREICHEN

Die Welt erlebt zurzeit tief greifende wirtschaftliche, technologische, demografische und ökologische Veränderungen. Zudem schreiten diese Veränderungen immer schneller voran. Bis 2030 werden voraussichtlich fünf Milliarden Menschen zur globalen Mittelschicht gehören. Diese wachsende Bevölkerungsgruppe ist stärker vernetzt als je zuvor: Schätzungen zufolge sollen bis 2015 15 Milliarden Geräte mit dem Internet verbunden sein. Eine Milliarde Menschen ist in sozialen Netzwerken aktiv. Die Menschheit hat noch nie so viele Daten erzeugt wie heute. Der rasante Wandel hat zur flächendeckenden Verfügbarkeit von Informationen und damit auch zur Verbreitung der Informations-technologie bis hin zum einzelnen Verbraucher geführt. Gleichzeitig besteht ein Trend, private IT-Geräte und für den privaten Gebrauch entwickelte Anwendungen nun auch für geschäftliche Zwecke zu nutzen. Angesichts all dieser Veränderungen müssen Unternehmen stärker denn je auf einen schonenden Umgang mit Ressourcen und auf nachhaltige Geschäftsmodelle achten.

Ob Menschen, Unternehmen oder öffentliche Einrichtungen – rund um den Globus wächst das Bedürfnis, eine Welt zu gestalten, in der wir nachhaltig mehr erreichen.

In dieser Welt werden sich Unternehmen schneller auf tief greifende Veränderungen einstellen können. Wissen wird für sie der Schlüssel zu mehr Wettbewerbsfähigkeit, höherer Profitabilität und intensivem Dialog mit ihren Kunden sein. Behörden werden besser auf die Belange der Bürger eingehen und ihre Transparenz erhöhen können. Verbraucher werden über mehr Produktinformationen verfügen, um Kaufentscheidungen entsprechend ihrem Lebensstil und ihren Werten zu treffen. Und die Umwelt wird zu einem maßgeblichen Entscheidungsfaktor werden.

UNSERE VISION UND MISSION

Unsere Vision ist es, weltweit die Prozesse in und zwischen Unternehmen und das Leben der Menschen zu verbessern. Unsere Mission: Wir wollen jedem Kunden helfen, mehr zu erreichen. Hierzu liefern wir Innovationen, von denen wir glauben, dass sie aktuellen und zukünftigen Herausforderungen begegnen und die sich in den laufenden Betrieb unserer Kunden integrieren lassen. So wird Mobiltechnologie die Art und Weise verändern, wie Menschen in Unternehmen mit Software arbeiten. In-Memory-Technologie wird IT-Architekturen vereinfachen und Anwendungen mit einem hohen Mehrwert ermöglichen. Und die Datenwolke, die „Cloud“, bietet einen einfachen Weg, Software zu nutzen und Geschäftsnetzwerke zu bilden. Diese technologischen Neuheiten, gepaart mit unserer traditionellen Stärke bei Anwendungen und Analytik, fließen in Lösungen ein, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden verbessern. Zudem bieten wir professionellen Service und Support, damit unsere Kunden von ihren SAP®-Lösungen profitieren – schnell und zu günstigen und kalkulierbaren Kosten.

UNSERE ZIELE: NACHHALTIGER GESCHÄFTSERFOLG

Wir haben uns ehrgeizige Ziele für nachhaltigen Geschäftserfolg gesteckt, sowohl für uns selbst als auch für unsere Kunden. Bis 2015 wollen wir unser Umsatzziel von 20 Mrd. € übertreffen, eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % erzielen und eine Milliarde Anwender mit unserer Software erreichen. Mit unseren Produkten erfüllen wir bestmöglich die komplexen und sich ständig wandelnden Anforderungen unserer Kunden. Wir wollen den Umsatz im Cloud-Geschäft bis zum Jahr 2015 auf 2 Mrd. € erhöhen und der am schnellsten wachsende Datenbankanbie-

ter bleiben, um unser marktführendes On-Premise-Geschäft zu ergänzen. Ein weiteres Ziel ist es, 2013 den Indikator für Kundenerfolg um 8 Prozentpunkte und den Index für Mitarbeiterengagement auf 82 % (2012: 79 %) zu erhöhen, während wir gleichzeitig unsere Umweltauswirkungen minimieren und einen positiven Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung leisten. Diese Ziele bekräftigen unseren Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit und unterstützen die Umsetzung unserer Vision und Mission.

UNSERE STRATEGIE: INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR ECHTZEITUNTERNEHMEN

Wir möchten das Wachstum unseres Unternehmens in erster Linie durch die organische Entwicklung unseres Produkt- und Lösungspotfolios erreichen. Dabei setzen wir unseren Schwerpunkt auf richtungsweisende Innovationen in fünf Marktkategorien – Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie –, wobei wir die Leistungskraft von SAP HANA® nutzen. Ziel ist es, unsere Führungsposition in den etablierten Marktkategorien Anwendungen, Analytik und mobile Lösungen auszubauen und uns in den neuen Kategorien Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie als Marktführer zu positionieren. Mit der In-Memory-Technologie von SAP HANA können Kunden in allen fünf Marktkategorien von den Vorteilen der Echtzeitverarbeitung profitieren. Durch den Ausbau unseres Partnernetzwerks bieten sich nicht nur zusätzliche Möglichkeiten, innovative Produkte und Lösungen zu entwickeln, sondern es entstehen auch deutlich mehr Vertriebsmöglichkeiten. Unsere Wachstumsstrategie unterstützen wir ferner durch Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen, mit denen wir unsere Innovationsstrategie beschleunigt umsetzen.

Die Welt erlebt zurzeit eine technologische Revolution, bei der Wissen die Währung für Erfolg ist. Die Technologie ist zugleich Ursache für den Wandel als auch Antwort darauf. Wir glauben, dass wir über die richtigen hoch qualifizierten und motivierten Mitarbeiter, das richtige Portfolio an innovativen Produkten und Lösungen und die richtige Strategie verfügen, um aus der technologischen Revolution eine wirtschaftliche Evolution für unsere Kunden abzuleiten. Zudem sehen wir uns gut positioniert, um uns als Wissensunternehmen zu etablieren. Indem wir durchgängige Lösungen für unsere Kunden entwickeln, erwerben wir kontinuierlich umfassendes betriebswirtschaftliches und technisches Wissen und gewinnen einen tiefen Einblick in die bewährten Verfahren und Werttreiber der verschiedenen Branchen. Dieses Wissen stellen wir unseren Kunden und Partnern zur Verfügung, damit sie konkrete Geschäftsresultate erzielen können. So ermöglicht unsere Strategie unseren Kunden einen erheblichen Wettbewerbsvorteil in dieser Welt des kontinuierlichen Wandels und hilft ihnen zugleich, nachhaltiger zu wirtschaften.

Weitere Informationen zur Vision, Mission und Strategie der SAP stehen unter www.sap.com/corporate-de/our-company zur Verfügung. Zusätzliche Informationen zu den Zielen der SAP finden Sie im Integrierten Bericht der SAP im Abschnitt Mittelfristige Perspektiven.

Geschäftsaktivitäten und Organisationsstruktur

Wir firmieren unter SAP AG. Der Hauptsitz der SAP ist Walldorf, Deutschland. Wir bilden unsere Aktivitäten im internen Berichtswesen über die zwei Bereiche „On-Premise-Division“ und „Cloud-Division“ ab, die ihrerseits in operative Segmente unterteilt sind. Unsere On-Premise-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten „On-Premise-Produkte“ und „On-Premise-Services“. Die Cloud-Division ist in die beiden Segmente „Cloud-Anwendungen“ und „Ariba“ unterteilt. Eine weiterführende Beschreibung der Segmente finden Sie unter Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

Unsere Umsatzerlöse stammen aus den Gebühren, die wir unseren Kunden für Lizenzen an unseren On-Premise-Softwareprodukten und -lösungen sowie für die Nutzung unserer Cloud-Subskriptionslösungen berechnen. Darüber hinaus erzielen wir Umsätze aus Support-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen.

Die SAP vermarktet und vertreibt ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen vorwiegend über ihr weltweites Netz an Tochterunternehmen. Die Tochterunternehmen haben Verträge geschlossen, nach denen sie zum Vertrieb von SAP-Produkten an Kunden innerhalb eines bestimmten Gebiets berechtigt sind. In einigen Ländern bestehen Vertriebsvereinbarungen mit unabhängigen Wiederverkäufern.

Zum 31. Dezember 2012 wurden 267 Tochterunternehmen unmittelbar oder mittelbar von der SAP AG beherrscht. Unsere Tochterunternehmen nehmen verschiedene Aufgaben auf lokaler Ebene wahr, wie Vertrieb und Marketing, Beratung, Forschung und Entwicklung, Kundensupport, Schulung oder Administration.

Eine vollständige Aufstellung der Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und sonstigen Beteiligungsunternehmen findet sich unter Textziffer (34) im Konzernanhang.

Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR EINE GESCHÄFTSABWICKLUNG IN ECHTZEIT

Die Produkte und Services der SAP können bedarfsgerecht zu durchgängigen Lösungen kombiniert werden, die Innovationen aus fünf Marktkategorien enthalten. Sie sollen unseren Kunden helfen, mehr zu erreichen – denn sie bieten Unterstützung, um komplexe betriebswirtschaftliche Herausforderungen zu bewältigen, Chancen zu nutzen und Wettbewerbsvorteile in einer sich ständig wandelnden Welt zu schaffen.

PRODUKTE

Die SAP entwickelt innovative Produkte in den fünf Marktsegmenten Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie.



Anwendungen



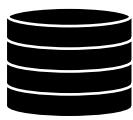
Analytik



Cloud-Lösungen



Mobile Lösungen



Datenbanken und
Technologie

Powered by SAP HANA

Höchster Kundennutzen durch Innovationen mit nahtloser Einbindung in den laufenden Geschäftsbetrieb

Anwendungen

Unternehmensanwendungen sind von jeher die Kernkompetenz der SAP und auch in Zukunft ein Wachstumsmotor für unser Unternehmen.

Die **SAP Business Suite** ist eine Geschäftsprozessplattform, mit der Unternehmen ihre täglichen Arbeitsabläufe effizient und einfach abwickeln können.

Sie setzt sich aus folgenden Kernanwendungen zusammen:

- **SAP ERP** unterstützt wichtige Geschäftsprozesse wie das Finanzwesen und das Personalmanagement.
- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)** ermöglicht eine effektivere Interaktion mit Kunden. Hierzu ist die Anwendung an soziale Medien angebunden und unterstützt mobile Endgeräte.

– **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)** verwaltet und steuert den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen entlang der erweiterten Wertschöpfungskette. Da organisatorische Hindernisse durch die Anwendung abgebaut werden, entstehen mehr Freiräume im Produktentwicklungsprozess.

– **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)** unterstützt Unternehmen bei ihren zentralen Aufgaben in der Beschaffung.

– **SAP Supply Chain Management (SAP SCM)** hilft Unternehmen, ihre speziellen Logistikprozesse an ein dynamisches Wettbewerbsumfeld anzupassen.

SAP Business Suite powered by SAP HANA ist die neue Generation unserer Anwendungssuite, die Transaktionsdaten auf einer einzelnen In-Memory-Plattform in Echtzeit erfasst und analysiert. Durch Nutzung einer einzelnen Plattform wird die Komplexität, verursacht durch redundante Daten und

Systeme, verringert. SAP Business Suite powered by SAP HANA ermöglicht Unternehmensführung in Echtzeit: Unternehmen können sofort und proaktiv Geschäfte abwickeln, Daten analysieren und Vorhersagen treffen. Kunden können nun entscheidende Geschäftsprozesse wie Planung, Ausführung, Berichterstattung und Analyse in Echtzeit steuern, und zwar unter Verwendung der gleichen, stets aktuellen Daten.

Analytik

Mit den Analyselösungen der SAP haben Entscheidungsträger auf allen Ebenen mehr Möglichkeiten, auf die Entwicklung ihres Unternehmens Einfluss zu nehmen. Sie umfassen folgende Kategorien:

- **SAP-BusinessObjects™-Lösungen für Business Intelligence (BI)** sind so konzipiert, dass auch Endbenutzer mit Geschäftsdaten umgehen und Ad-hoc-Anfragen beantworten können, ohne tiefere Kenntnisse der zugrunde liegenden Datenquellen zu besitzen.
- **SAP-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM)** helfen Unternehmen dabei, ihre Unternehmensleistung zu verbessern, flexibel zu agieren und bessere Entscheidungen zu treffen.
- **SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC)** unterstützen Unternehmen bei der Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften, Richtlinien zur Unternehmensführung und beim Risikomanagement. Mit den Lösungen können sie GRC-Aktivitäten in heterogenen Umgebungen in Echtzeit überblicken und steuern.
- **Angewandte Analyselösungen** bieten Unterstützung bei speziellen Fragestellungen in einzelnen Branchen und Fachbereichen.
- **Edge-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen** sind spezielle Editionen von Business-Intelligence- und Enterprise-Performance-Management-Lösungen für expandierende mittelständische Betriebe.
- **SAP-Crystal-Lösungen** decken die zentralen Anforderungen kleiner Unternehmen im Bereich Business Intelligence ab.

Mobile Lösungen

Mit unserem Mobilangebot können unsere Kunden ihren Mitarbeitern, Partnern und Kunden wichtige Informationen sicher und in Echtzeit auf mobilen Endgeräten zur Verfügung stellen. Unsere mobile Entwicklungsplattform bietet unseren Partnern vielfältige Möglichkeiten, eigene Anwendungen für ihre Mitarbeiter und Kunden zu entwickeln.

Zu unserem Portfolio gehören folgende mobile Lösungen:

- Die **SAP Mobile Platform (einschließlich der Sybase® Unwired Platform)** schafft die technische Voraussetzung, um unternehmensweit Mobilstrategien umzusetzen. Mit ihrer konsistenten und zugleich anpassungsfähigen Entwicklungsplattform (Software Development Kit, SDK) können Kunden Apps für verschiedene mobile Endgeräte entwickeln.
- **SAP Afaria** sorgt für die Verwaltung und Sicherung aller wichtigen Daten, die sich auf mobilen Endgeräten befinden oder von ihnen übertragen werden.
- **Sybase 365** bietet Interoperabilitätservices, die die Nachrichtenübermittlung über inkompatible Netzwerke, Protokollstacks und Mobilfunkgeräte zwischen Mobilfunkbetreibern weltweit vereinfachen.
- Darüber hinaus entwickelt die SAP neuartige **Anwendungen für Privatanwender**, die sie im Alltag unterstützen. So verbindet die mobile App CareCircles Patienten, Familienmitglieder und Gesundheitsdienstleister miteinander und unterstützt eine optimale Versorgung. Mit der App Recalls Plus können sich Eltern über soziale Medien über Rückrufaktionen für Kinderprodukte informieren. Das Online-Netzwerk Charitable Transformation (ChariTra) bringt freiwillige Helfer mit Menschen und Organisationen zusammen, die von ihrer Hilfe, ihren Kenntnissen und Ressourcen profitieren können. Der Service TwoGo by SAP unterstützt Menschen bei der Bildung von Fahrgemeinschaften.

Cloud-Lösungen

Mit den Übernahmen von SuccessFactors und Ariba durch die SAP im Jahr 2012 konnten wir die Stärken aller drei Unternehmen – darunter innovative Lösungen, Inhalte und Analysesoftware, Prozesswissen, ein leistungsstarkes Handelsnetzwerk und Mobilitätsfunktionen – in einem umfassenden Cloud-Computing-Portfolio bündeln.

Unsere **Cloud-Anwendungen und -Suites** werden als Software as a Service (SaaS) angeboten, das heißt, Kunden zahlen eine Subskriptionsgebühr für die Nutzung unserer Software. Unsere Cloud-Produkte helfen Unternehmen, die zentralen Komponenten ihres Geschäfts zu optimieren:

- **Mitarbeiter:** Mit der SuccessFactors Business Execution (BizX) Suite können Unternehmen die Leistung ihrer Mitarbeiter mit den Unternehmenszielen verknüpfen.

- **Finanzen:** Die Lösungen SAP Financials OnDemand und SAP Travel OnDemand unterstützen Unternehmen bei der Steuerung der wichtigsten Finanzprozesse.
- **Kunden:** Mit einer speziellen Anwendungssuite helfen wir Unternehmen, alle Aspekte der Kundeninteraktion im Vertrieb, Service und Marketing zu steuern. Die Anwendungen nutzen auch die innovativen Möglichkeiten sozialer Netzwerke.
- **Lieferanten:** Unsere durchgängigen Lösungen für die strategische Bezugsquellsuche und Beschaffung unterstützen unsere Kunden dabei, effiziente Kaufentscheidungen zu treffen.
- **Suites:** Mit **SAP Business ByDesign®** und **SAP BusinessOne OnDemand** bieten wir jeweils eine komplette Cloud-Suite für Tochtergesellschaften und kleine Unternehmen.

SAP HANA Cloud ist eine Plattform, die wir als Dienst aus der Cloud anbieten (Platform as a Service, PaaS). Kunden, unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) und Partner können damit schnell innovative Softwareanwendungen erstellen und so erfolgreich in einer Welt arbeiten, die zunehmend von Mobilität, sozialen Medien und Unternehmensnetzwerken gekennzeichnet ist. Da SAP HANA Cloud auf SAP HANA basiert, lassen sich Daten in der erforderlichen Geschwindigkeit auswerten, um Änderungen in Geschäftsnetzwerken zu erkennen und entsprechend darauf zu reagieren.

Das **Ariba-Portfolio** vereint cloudbasierte Anwendungen mit der weltweit größten Handelsplattform im Internet, die von Unternehmen weltweit genutzt wird. Über das Ariba Network können Unternehmen jeder Größe mit ihren Handelspartnern über jeden Computer oder jedes mobile Endgerät mit Internetzugang in Kontakt treten, Käufe und Verkäufe tätigen und ihre Liquidität effizient steuern.

Datenbanken und Technologie

Unser Datenbank- und Technologieportfolio bietet ein umfassendes Konzept für die Orchestrierung sämtlicher Unternehmensanwendungen, unabhängig davon, wie sie bereitgestellt werden. Gleichzeitig profitiert die SAP mit SAP HANA von leistungsstarken In-Memory-Datenbanken, die die Datengrundlage für die hochperformanten In-Memory-Lösungen der Zukunft bilden.

Zu unserem Portfolio gehören folgende Komponenten:

- **SAP HANA:** SAP HANA kann sowohl fest im Unternehmen installiert als auch über die Cloud genutzt werden. Die Plattform kombiniert eine In-Memory-Datenbank mit einem In-Memory-Anwendungsserver, der auf In-Memory-optimierten Hardware-Appliances läuft. Grundlage des Produktpportfolios ist die In-Memory-Technologie SAP HANA, die komplexe und kostspielige IT-Architekturen vereinfacht und optimiert. Kunden können damit große Datenmengen verarbeiten und in bislang unerreichter Geschwindigkeit Informationen bereitstellen. Mit der offenen, anpassungs- und erweiterungsfähigen SAP-HANA-Plattform sind Kunden in der Lage, völlig neuartige Anwendungen zu entwickeln. Zudem bietet SAP HANA ihnen die Möglichkeit, ihre bisherige Arbeitsweise zu überdenken und neue Wege der Geschäftsabwicklung zu beschreiben. Darüber hinaus dient SAP HANA auch als Plattform für Anwendungen, die von Kunden und Partnern entwickelt wurden.
- **SAP NetWeaver®:** Die Technologieplattform SAP NetWeaver verbindet Informationen und Geschäftsprozesse technologie- und unternehmensübergreifend. Sie ermöglicht die einfache Integration von SAP-Software mit heterogenen Systemumgebungen, Drittlösungen und externen Geschäftspartnern.
- **SAP NetWeaver Business Warehouse:** Das Data Warehouse bietet eine umfassende Sicht auf das Unternehmen und stellt die Instrumente bereit, um fundierte Entscheidungen zu treffen, Prozesse zu optimieren und den Erfolg von Geschäftsstrategien zu bewerten.
- **SAP Sybase IQ:** Bei SAP Sybase IQ handelt es sich um einen Analyseserver, der speziell für Analyse-, Data-Warehousing- und Business-Intelligence-Umgebungen konzipiert wurde.
- **SAP Sybase Event Stream Processor (SAP Sybase ESP):** Diese hochperformante Complex Event Processing Engine (CEP Engine) analysiert Datenströme aus Geschäftereignissen in Echtzeit. Die Software schafft strategische Vorteile bei Anwendungen für den Finanzhandel, intelligente Stromnetze (Smart Grids) und den Telekommunikationsbereich, die kurze Reaktionszeiten erfordern.
- **SAP Sybase Adaptive Server® Enterprise (SAP Sybase ASE):** SAP Sybase ASE ist ein leistungsstarkes relationales Datenbankmanagement-System für unternehmenskritische, datenintensive Umgebungen, das für den Einsatz mit der SAP Business Suite optimiert wurde.

- **SAP Sybase SQL Anywhere®:** Bei SAP Sybase SQL Anywhere handelt es sich um eine mobile, vollrationale und cloudfähige Datenbank, die in über zehn Millionen Installationen weltweit eingebettet ist – von Laptops über Tablet-PCs bis hin zu Smartphones.

Darüber hinaus helfen unsere Angebote im Bereich **Virtualisierung und Cloud-Management** unseren Kunden, den Betrieb von SAP-Systemen und -Landschaften zu automatisieren. Sie sorgen für mehr Flexibilität im Unternehmen und senken die IT-Gesamtkosten (Total Cost of Ownership, TCO).

LÖSUNGEN

Wir bündeln unsere Produkte zu durchgängigen Lösungen für einzelne Branchen und Unternehmensbereiche, mit denen Kunden wichtige Geschäftsanforderungen bewältigen können. Unsere Branchenlösungen setzen sich aus Produkten aus allen fünf Marktkategorien – Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie – zusammen. Bei den Lösungen für einzelne Unternehmensbereiche kommen Elemente aus den Bereichen On Premise, On Demand, On Device, soziale Medien und Analytik zum Tragen.

Ein gutes Beispiel für die Leistungsstärke dieser Kombination ist die neue Lösung SAP 360 Customer, die In-Memory-, Cloud-, Mobil-, Analytik- und Collaboration-Technologien umfasst. Unternehmen erhalten so neue Interaktionsmöglichkeiten mit ihren Kunden und Endverbrauchern, die über das traditionelle SAP CRM hinausgehen.

Lösungen für einzelne Unternehmensbereiche

Wir bieten Lösungen für die folgenden elf Bereiche in Unternehmen an, die in allen Branchen einsetzbar sind:

- Marketing
- Vertrieb
- Kundenservice
- Beschaffung
- Logistikkettenmanagement
- Fertigung
- Forschung, Entwicklung und Konstruktion
- Informationstechnologie
- Finanzen und Controlling
- Personalwesen
- Unternehmensstrategie und Nachhaltigkeit

Branchenlösungen

Die SAP bot 2012 Lösungsportfolios für 24 Branchen, die es Unternehmen ermöglichen, gängige praxisbewährte Prozesse umzusetzen. 2013 werden wir Sport als neue Branche in unser Lösungsangebot aufnehmen. Das Sportportfolio, das wir zurzeit aufbauen, wird sich aus der Lösung SAP Sports & Entertainment Management sowie verschiedenen mobilen Apps für Sportler, Trainer und Zuschauer in den Sportarten Segeln, Tennis sowie Profimannschaftssportarten zusammensetzen.

Branchensektor	Branchenportfolio
Fertigungsindustrie	SAP for Aerospace & Defense SAP for Automotive SAP for High Tech SAP for Industrial Machinery & Components
Prozessindustrie	SAP for Chemicals SAP for Mill Products
Konsumgüterindustrie	SAP for Consumer Products
Energie und natürliche Ressourcen	SAP for Oil & Gas SAP for Mining SAP for Utilities
Groß- und Einzelhandel	SAP for Retail SAP for Wholesale Distribution
Öffentlicher Sektor	SAP for Defense & Security SAP for Higher Education & Research SAP for Public Sector
Finanzdienstleistungen	SAP for Banking SAP for Insurance
Dienstleistungen	SAP for Engineering, Construction & Operations SAP for Media SAP for Professional Services SAP for Telecommunications SAP for Transportation & Logistics
Gesundheitsdienstleister und Life Sciences	SAP for Healthcare SAP for Life Sciences

SAP Rapid Deployment Solutions

Um Unternehmen eine schnellere Einführung von innovativer Software zu ermöglichen, bieten SAP Rapid Deployment Solutions ein Komplettpaket aus vorkonfigurierter Software, fest umrissenen Services und Inhalten. Hierzu gehören SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeuge für die Lösungseinführung sowie Unterstützung für Endanwender.

Preis, Leistungsumfang und der geschäftliche Nutzen der Implementierung stehen von vornherein fest. Zudem sind bewährte Geschäftsverfahren in die Lösungen eingeflossen. Somit können Kunden mit SAP Rapid Deployment Solutions schneller von Innovationen profitieren und die Kosten und Risiken der Implementierung senken.

Lösungen für den Mittelstand

SAP bietet ein Lösungsportfolio speziell für kleine und mittlere Unternehmen. Hierzu gehören SAP-Business-All-in-One, SAP-Business-One- und Edge-Lösungen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Für Unternehmen, die eine größere, integrierte Unternehmensanwendung ohne eine komplexe IT-Infrastruktur suchen, bietet sich SAP Business ByDesign an. Diese Cloud-Lösung kann von Kunden auch als Plattform für die Entwicklung eigener Lösungen genutzt werden. Darüber hinaus beinhaltet unser Portfolio auch Lösungen in der Cloud, wie die SuccessFactors Business Execution Suite sowie die Beschaffungslösungen und das Handelsnetzwerk von Ariba. Diese Lösungen richten sich an Unternehmen jeder Größenordnung, darunter auch an kleine und mittlere Betriebe. Eine weitere neue Option für mittelständische Unternehmen ist SAP Business One OnDemand. Die Lösung bietet umfassende Funktionen, ist anwenderfreundlich und zu transparenten und kalkulierbaren Kosten erhältlich.

Weitere Informationen über das Produkt- und Lösungsportfolio der SAP finden sich unter www.sap.com/solutions.

Detaillierte Informationen über unsere Lösungen für eine nachhaltige Unternehmensführung finden sich online im Integrierten Bericht der SAP im Abschnitt Lösungen für das Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement.

SERVICEPORTFOLIO DER SAP

Mit unseren Services wollen wir unseren Kunden helfen, bestmöglich von ihren Investitionen in SAP-Lösungen zu profitieren. Sie sorgen für eine höhere Wertschöpfung, eine schnellere produktive Nutzung von Innovationen und eine effizientere Implementierung unserer Lösungen. Die Services der SAP decken den gesamten Lebenszyklus von Anwendungen ab. Dies beginnt bei einer engen Anbindung an unseren Entwicklungsbereich und reicht über eine schnelle Einführung von Innovationen und

eine kontinuierliche Optimierung unserer Lösungen bis hin zu einem lückenlosen Risiko- und Qualitätsmanagement für die bestehenden Installationen unserer Kunden.

Softwarebezogene Services

SAP Custom Development

SAP Custom Development hat sich auf die Entwicklung individueller Softwarelösungen spezialisiert, die die spezifischen und zentralen Anforderungen unserer Kunden abdecken und sich nahtlos an vorhandene SAP-Software anbinden lassen. Das Servicespektrum erstreckt sich von kundenindividuellen Entwicklungsprojekten über Lösungen für gezielte Geschäftsanforderungen bis hin zu wiederverwendbaren Kundenlösungen, die für sehr spezielle Anforderungen vorkonfiguriert sind und SAP Best Practices enthalten.

Wartung und Support

Im Rahmen unseres Stufenmodells für den Support unserer On-Premise-Produkte haben Kunden weltweit die Wahl zwischen verschiedenen Supportangeboten, in erster Linie den beiden Servicemodellen SAP Standard Support und SAP Enterprise Support. Die überwiegende Mehrheit der Kunden entscheidet sich für SAP Enterprise Support.

- **SAP Enterprise Support** ist unser führendes Wartungs- und Supportangebot. Es geht weit über den technischen Support im Tagesgeschäft hinaus und ist als strategische, langfristige Partnerschaft mit unseren Kunden angelegt. Ziel des Angebots ist es, unseren Kunden ein erfolgreiches Arbeiten zu ermöglichen – jetzt und auf lange Sicht.
- **SAP Standard Support** ist das Basis-Supportangebot der SAP. Im Rahmen dieses Modells erhalten Kunden Informationen, Werkzeuge und Funktionen für die Implementierung, Wartung und Optimierung ihrer SAP-Lösungen.

Zum Supportportfolio der SAP gehören zudem noch zwei weitere Premium-Wartungsangebote:

- **SAP MaxAttention**™ bietet unseren Kunden das höchstmögliche Supportniveau. Als strategisches Angebot ist es auf eine kontinuierliche Geschäftsbeziehung und gemeinsame Innovationen mit Kunden ausgerichtet. SAP MaxAttention umfasst auch Supportleistungen für kundenspezifische Lösungen, spezielle Lösungsarchitekturen und Entwicklungsknow-how.
- **SAP ActiveEmbedded** ist ein erweitertes Angebot für Lösungs-optimierungen und eine schnellere Einführung von Technologien (wie SAP HANA und mobilen Lösungen) ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs der Kunden.

Im Rahmen einer Subskription von SAP-Cloud-Produkten erhält jeder Kunde Standardsupport. Dieses Supportangebot soll unseren Kunden helfen, ihre Cloud-Produkte bestmöglich zu nutzen. Darüber hinaus besteht auch die Option, ein Premium- oder Platinum-Supportangebot zu wählen. Hierbei werden die Kunden von einem speziellen Support-Account-Manager betreut, der ihre Geschäftsprozesse und -ziele genau kennt.

Beratungs- und Schulungsservices

Beratung

Wir bieten Beratungsleistungen für die Planung, Implementierung und Optimierung unserer Unternehmenssoftware. Die Beratung kann sowohl branchenbezogen erfolgen als auch auf die Bedürfnisse einzelner Fachbereiche oder Abteilungen zugeschnitten sein. Das Beratungsspektrum deckt folgende Leistungen ab:

- Im Rahmen von **Business Transformation Services** bieten wir spezielle Beratungsleistungen für die Führungsebene in Unternehmen, Value Partnerships und Serviceleistungen in Bezug auf Geschäftsprozesse und Plattformen.
- **IT Transformation Services** verfolgen das Ziel, die IT-Gesamtkosten beim Kunden zu senken und dabei eine deutliche Wertschöpfung für den Kunden, verbunden mit reduziertem Arbeitsaufwand und geringeren Kosten, zu erreichen.
- **Next-Generation Services** umfassen spezielle Beratung bei der Implementierung und dem Einsatz von SAP HANA, mobilen Lösungen, Analyselösungen sowie Datenbanken und Technologie. Insgesamt haben wir über 1.500 Berater, die für SAP HANA geschult wurden.

- Im Rahmen von **Performance and Insight Optimization Services** führen wir Analysen im Zusammenhang mit der Einführung innovativer Geschäftsprozesse durch und zeigen die damit verbundenen Herausforderungen für das Unternehmen auf.
- Mit **Business Applications Services** bieten wir unseren Kunden flexibel zusammenstellbare Lösungen, die ihre Anforderungen im Anwendungs- und Analytikbereich berücksichtigen.
- Wir unterstützen unsere Kunden auch beim **Projekt-, Programm- und Risikomanagement sowie mit Qualitätssicherungsmaßnahmen** für ihre Lösungslandschaft. Hierzu gehören auch Anpassungen von Lösungen, die sich aus Fusionen und Übernahmen oder der Ausgliederung von Geschäftsbereichen ergeben.
- Mit **Rapid Deployment Solutions** und **Engineered Services** bieten wir Services mit vorab festgelegten Ergebnissen. Unsere Kunden können damit noch schneller von unseren Produkten profitieren.

Schulung

Unser umfassendes Schulungsportfolio ist multimodular und deckt sowohl die Anforderungen von Einzelpersonen als auch von Unternehmen ab. Es reicht von Analysen des Schulungsbedarfs über Zertifizierungen bis hin zu Lernsoftware. Unsere Schulungsprogramme sind weltweit standardisiert. Wir bieten sie in unterschiedlicher Form an, unter anderem als E-Learning- oder Learning-on-Demand-Angebote, als Präsenzschulungen oder als live über das Internet übertragene Veranstaltungen (Virtual Live Classroom Training). Jedes Jahr schult SAP Education über 500.000 Personen und ist somit eine der weltweit größten IT-Schulungsorganisationen.

Weitere Informationen über die Services der SAP finden sich unter www.sap.com/services-and-support.

Weitere Informationen zum Thema Sicherheit und Datenschutz in unseren Produkten und Services finden sich online im Integrierten Bericht der SAP im Abschnitt Sicherheit und Datenschutz.

Vertrieb und Marketing

Wir vertreiben unsere Lösungen und Produkte in erster Linie über unseren direkten Vertrieb. Die Vermarktsungsstrategien für den Vertrieb werden auf globaler Ebene festgelegt und von den regionalen Tochterunternehmen (siehe Abschnitt Geschäftsaktivitäten und Organisationsstruktur) an die Gegebenheiten in den einzelnen Ländern angepasst und umgesetzt. Unsere Vertriebsmitarbeiter bauen in enger Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus den Bereichen Vertriebsunterstützung und Marketing die Nachfrage nach unseren Lösungen und eine Vertriebspipeline auf und pflegen den Kontakt mit Kunden aus allen unseren Zielbranchen. Ergänzend zu unserem Vertrieb sorgt unser umfassendes Partnernetz für die erforderliche Skalierbarkeit, um die Nachfrage nach SAP-Innovationen zu decken.

Darüber hinaus haben wir eine eigenständige Vertriebs- und Supportstruktur aufgebaut, die aus unabhängigen Wiederverkäufern besteht. Für bestimmte Anwendungen der SAP Business Suite unterhalten wir zudem Partnerschaften mit führenden Systemintegratoren, Telekommunikationsfirmen und Hardwareanbietern.

Ziel unserer Partnerschaften mit Hardware- und Softwareunternehmen, Systemintegratoren und externen Beratern ist es, unseren Kunden eine große Auswahl an zusätzlichen, externen Kompetenzen zu bieten. Die Leistungen der Partner reichen von der Beratung für Unternehmenslösungen im Vorfeld des Kaufs bis zur Implementierung unserer Softwareprodukte, dem Projektmanagement und der Endanwenderschulung für unsere Kunden. Einige Hardware- und Softwareunternehmen leisten

auch technologischen Support. Neben diesen Partnerschaften wird ein beträchtlicher Anteil der Beratungs- und Schulungsleistungen für SAP-Lösungen von externen Unternehmen erbracht, die keine formelle Beziehung oder Partnerschaft mit der SAP unterhalten.

Unser klassisches Vertriebsmodell sieht die Zahlung einer einmaligen Gebühr für unsere Software vor, die im Vorfeld entrichtet wird und die unbefristete Nutzung unserer Software gewährt (und kein Recht auf künftige Produkte beinhaltet). Die Software wird dabei in der Regel beim Kunden installiert. Wir bieten jetzt unsere Lösungen auch in der Cloud auf Subskriptionsbasis an, wobei der Kunde das Recht auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Softwareprodukte erhält.

Unsere Marketingaktivitäten richten sich an große, multinationale Konzerne ebenso wie an kleine und mittlere Unternehmen. Wir glauben, dass wir mit unserem breiten Lösungs- und Softwareportfolio die Anforderungen von Kunden jeder Größe und aus verschiedenen Branchen abdecken können.

Kunden

Wir bei SAP wollen jedem einzelnen Kunden helfen, mehr zu erreichen. Vor diesem Hintergrund stehen wir permanent in engem Kontakt mit unseren Kunden: Wir beziehen sie nicht nur bei der Implementierung unserer Produkte und Lösungen mit ein, sondern informieren sie auch über Best Practices und führen gemeinsame Innovationsprojekte mit ihnen durch. Darüber hinaus messen wir regelmäßig anhand verschiedener Umfragen und Kennzahlen die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden.

Im Rahmen der sogenannten Customer-Engagement-Initiative geben wir unseren Kunden frühzeitig Einblick in potenzielle künftige Produktentwicklungen und bieten ihnen damit Einfluss- und Mitwirkungsmöglichkeiten in allen Phasen der Entwicklung. Zudem erleichtert das Programm auch den Austausch mit anderen Kunden zu speziellen Interessengebieten und Schwerpunktthemen. Um die Weitergabe von Branchen- und Lösungswissen zu fördern, führen wir regelmäßig globale Veranstaltungen durch, unter anderem die Anwenderkonferenzen SAPPHIRE® NOW und SAP TechEd sowie virtuelle Veranstaltungen.

Um einen noch besseren Eindruck davon zu bekommen, wie unsere Kunden uns einschätzen, haben wir 2012 damit begonnen, unsere Leistung nach dem Net Promoter Score (NPS) zu messen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss darüber, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Kunde die SAP weiterempfiehlt, und vermittelt somit ein umfassendes Bild der Kundentreue. 2012 lag unser Net Promoter Score bei 8,9 %. Diesen Wert möchten wir 2013 um 8 Prozentpunkte erhöhen. Weitere Informationen zur Messung der Kundentreue finden sich online im Integrierten Bericht der SAP im Abschnitt Kundenerfolg.

Ziel unserer Strategie ist es, mit unseren Produkten und Lösungen die aktuellen und künftigen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. In aller Regel sind dies schlanke Lösungen für ein spezielles Geschäftsproblem, die sich schnell implementieren lassen und für den mobilen Einsatz optimiert sind. 2012 hat gezeigt, dass diese Strategie bei unseren Kunden ankommt: Unser komplettes Anwendungsspektrum traf auf Nachfrage – von Lösungen für Großkonzerne bis hin zu den neuesten mobilen Apps. Nachfolgend eine Auswahl von Kunden, die wir in den einzelnen Regionen gewinnen konnten:

REGION EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA

- Hilti, ein weltweit führender Baugerätehersteller mit Sitz in Liechtenstein, entschied sich für SAP Business ByDesign. Mit der Software will Hilti mehr Transparenz in seinen kleineren Tochtergesellschaften in über 30 Ländern erreichen.
- Portugal Telecom ist ein führendes europäisches Telekommunikations- und Technologieunternehmen, das in seinen Märkten die Umstellung auf die Cloud aktiv vorantreibt. Mit SAP HANA möchte der langjährige Kunde und Partner der SAP seine Innovationsstrategie im Firmenkundensegment umsetzen. Intern soll SAP HANA Echtzeitentscheidungen ermöglichen. Extern will Portugal Telecom die Plattform nutzen, um Firmenkunden SAP-HANA-Services in der Cloud anzubieten.
- KAESER KOMPRESSOREN, ein führender Druckluftsystemanbieter in Europa, investierte in SAP NetWeaver Business Warehouse powered by SAP HANA, um operative Analysen deutlich schneller durchführen zu können. Durch die schnelle Auswertung großer Datenmengen möchte KAESER seinen Kundendienst, die Produktionsplanung und sein operatives Berichtswesen im gesamten Unternehmen optimieren.
- Fressnapf, eine der größten Fachhandelsketten für Tiernahrung und -zubehör in Europa, entschied sich für SAP als strategischen Partner für seine Warenwirtschaftssysteme. Die Retail-Funktionen der SAP unterstützen unter anderem den Verkauf über verschiedene Vertriebskanäle und sorgen für optimierte und durchgängige Geschäftsprozesse. Darüber hinaus möchte Fressnapf mit SAP sein IT-Portfolio straffen und die IT-Landschaft harmonisieren.
- VELUX, einer der größten Dachfensterhersteller, setzt im Rahmen seines neuen, globalen Planungsprojekts „Business Performance“ auf die Leistungsstärke von SAP HANA und SAP Business Planning and Consolidation. Das Unternehmen möchte künftig anstatt mit Budgets mit einem rollierenden Zielstellungsprozess arbeiten. Um schneller und flexibler auf Veränderungen reagieren zu können, wird SAP HANA auch die neue Grundlage der globalen SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Plattform bilden. Im Rahmen des Projekts ist zudem auch der Einsatz von SAP Predictive Analysis geplant. Die Software soll die Gewährleistung für VELUX-Fenster und die damit verbundenen Rückstellungen und Cashflows optimieren.

REGION AMERIKA

- Sysco, ein führendes US-amerikanisches Cateringunternehmen mit einem Jahresumsatz von 40 Mrd. US\$, will mit SAP zwei große Herausforderungen angehen sowie seine Produktivität und seinen Kundenservice verbessern. Das Unternehmen plant, SAP HANA für seine Echtzeitberichte einzusetzen. So erhalten Marketingmitarbeiter und die Geschäftsleitung bereits vor der Warenauslieferung einen Einblick in die täglich eingehenden Bestellungen der Kunden. Darüber hinaus wird Sysco die SAP Mobile Platform nutzen, um seinen Mitarbeitern und Kunden Apps zur Verfügung zu stellen.
- The Great Atlantic & Pacific Tea Company (A&P), ein Supermarktkonzern im Nordosten der USA, wählte SAP Forecasting and Replenishment for Retail zur Automatisierung seiner Handelsprozesse. Die Software wird auch zur automatischen computergestützten Bestandsaufstockung eingesetzt.
- TransCanada ist ein führender Pipeline- und Kraftwerksbetreiber in Nordamerika. Das Unternehmen schloss Verträge für SAP ERP, Analyselösungen, SAP HANA sowie Sybase- und Syclo-Anwendungen, die die Wachstumspläne von TransCanada unterstützen und sichere und zuverlässige Abläufe gewährleisten sollen.
- Der Wasser- und Stromversorger Aqualectra mit Sitz in Curaçao entschied sich für Produktneuheiten wie SAP HANA, SAP Rapid Deployment Solutions, mobile SAP-Technologien und SAP for Utilities. Damit erhält das Unternehmen zentralen Zugriff auf integrierte und zuverlässige Informationen und kann seine Geschäfte aktiv über mobile Endgeräte steuern.

REGION ASIEN-PAZIFIK-JAPAN (APJ)

- USHA, ein indischer Hersteller von Gebrauchsgütern für Privatverbraucher, implementierte SAP NetWeaver BW powered by SAP HANA. Mit der Lösung kann USHA die Ladezeit für Daten deutlich verkürzen und somit wichtige Kennzahlen schneller auswerten.
- Mengniu Group, ein führendes chinesisches Molkereiunternehmen, investierte in SAP ERP, SAP CRM und Analyselösungen der SAP. Mit den Lösungen möchte das Unternehmen seine operativen Prozesse straffen und sein durchgängiges Qualitätskontrollsystem optimieren.

SAP-FINANZIERUNGSPROGRAMM FÜR SAP-SOFTWARE UND -LÖSUNGEN

Um Unternehmen Investitionen in SAP-Lösungen und die damit verbundenen Dienstleistungen sowie Hardware zu erleichtern, bieten wir ein Finanzierungsprogramm unter dem Namen SAP Financing Service an. Das Programm wird gemeinsam mit führenden globalen IT-Finanzierern für unsere Kunden realisiert. SAP Financing hat sich als fester Bestandteil von SAP Services etabliert. Dabei können SAP-Kunden aus allen Segmenten – kleine und mittlere Unternehmen sowie große Konzerne – unsere Finanzierungslösungen nutzen. Das Programm bietet den Kunden alle gängigen Finanzierungsformen und die daraus entstehenden Vorteile: So schonen sie beispielsweise ihre Liquidität und verfügen über Alternativen zu den Kreditangeboten ihrer Hausbank.

Forschung und Entwicklung

Nichts ist so wichtig für Innovation wie Forschung und Entwicklung – denn sie sind die Quelle der Entdeckungen, von denen wir glauben, dass sie die Zukunft der SAP und ihrer Kunden prägen werden. Unsere Aktivitäten unter der Leitung des globalen SAP-Forschungs- und -Entwicklungsnetzwerks sind weltweit verteilt, auf Kooperation ausgerichtet und klar am Kundennutzen orientiert.

FORSCHUNG

Durch die Erschließung neuer IT-Trends ist SAP Global Research eine treibende Innovationskraft für die SAP und ihr Partner- netz. Ideen, die sich als besonders vielversprechend erweisen, werden in Prototypen umgesetzt, um später daraus Produkt- erweiterungen und neue Lösungen zu entwickeln. Durch neue Formen der gemeinsamen Innovation mit Kunden, Partnern, Start-up-Firmen und Unternehmensgründern auf der ganzen Welt will sich die Organisation zudem die Vielfalt an Wissen, Fähigkeiten und Expertise außerhalb der SAP zunutze machen.

Auf der Grundlage neuester Erkenntnisse hat SAP Global Research Zukunftsszenarien entwickelt, mit denen unsere Kunden voraussichtlich konfrontiert sein werden, und daraus mehrere neue Forschungsprogramme abgeleitet. Zu den aktuellen Schwerpunktthemen gehören die digitale Fertigung, das „Trillion Node Network“ (Netzwerk aus einer Billion Rechnern), soziale Netzwerke für Unternehmen sowie die Verarbeitung riesiger Datenmengen, sogenannter Big Data.

Mit seinem eigenen Doktorandenprogramm leistet SAP Global Research einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung von Nachwuchstalenten bei der SAP. Das Programm zieht hoch qualifizierte Bewerber an, die in einem praxisnahen Umfeld promovieren möchten. Nach ihrer Promotion können die Teilnehmer entweder im akademischen Bereich oder bei der SAP arbeiten. Aus diesem Programm ist bereits eine Reihe von Patentanmeldungen für unser Unternehmen hervorgegangen.

Gemeinsame Innovation und Living Labs

Um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen, betreibt SAP Global Research gemeinsame Innovation und angewandte Forschung über ein Netzwerk aus Ko-Innovationszentren und Living Labs auf jedem Kontinent.

Die Ko-Innovationszentren (SAP Co-Innovation Labs) bieten eine innovative Plattform für Entwicklungspartnerschaften zwischen Partnern und Kunden und den Produkt- und Vertriebs- teams der SAP. In diesen Zentren stellen die SAP und wichtige Partner die neuesten Entwicklungs- und Systemlandschaften zur Verfügung und fördern so unterschiedliche Kooperations- projekte.

Die an die Forschungsstandorte angeschlossenen SAP Living Labs dienen dazu, neue Marktrends unter Praxisbedingungen zu demonstrieren und weiterzuentwickeln.

Initiativen und Resultate

Einige der wichtigsten Initiativen von SAP Global Research im Jahr 2012 waren:

- **SAP Precision Retailing:** Diese cloudbasierte Lösung ermöglicht es Unternehmen, Kunden im Augenblick der Kaufentscheidung zu erreichen. Hierzu unterbreitet SAP Precision Retailing in Echtzeit auf den Käufer zugeschnittene Angebote über unterschiedliche Kommunikationskanäle.
- **SAP Screen Personas:** Mit SAP Screen Personas lassen sich klassische SAP-Oberflächen personalisieren, um eine komfortable und benutzerfreundliche Arbeitsumgebung zu schaffen. Dieser neue Ansatz ermöglicht es IT-Fachleuten und Anwendern, die Oberflächen ihrer Geschäftsanwendungen rasch und mühelos zu vereinfachen. Auch Kunden ohne Programmier- oder ABAP®-Kenntnisse können mit SAP Screen Personas das Erscheinungsbild und die Performance ihrer SAP-Anwendungen verbessern und die Produktivität der Endanwender erhöhen.
- **Smart Port Logistics:** In dem gemeinsamen Pilotprojekt Smart Port Logistics haben Hamburg Port Authority, Deutsche Telekom und SAP eine übergreifende IT-Plattform geschaffen, um Verkehr und Logistikabläufe im Hamburger Hafen zu optimieren. Die Plattform, die auf Cloud-Lösungen basiert, ermöglicht eine engere Vernetzung von Unternehmen, Partnern und Kunden des Hafens. Zudem wurde Smart Port Logistics mit mobilen Apps kombiniert, sodass künftig Verkehrsinformationen und Dienstleistungen rund um den Hafen auf mobilen Endgeräten wie Tablet-PCs oder Smartphones abgerufen werden können.

ENTWICKLUNG

Globale Entwicklung, lokale Schwerpunkte

Die meisten der in unserer Entwicklung tätigen Mitarbeiter arbeiten in einem der 14 SAP Labs, die auf 12 Länder der Erde verteilt sind. Jedes Lab besteht aus einem Hauptstandort, der die Aktivitäten kleinerer Standorte in der Region koordiniert. Die Ansiedlung in den großen Hightechzentren dieser Welt bietet strategische Vorteile: Sie hilft uns, innovativ zu sein, auf die Bedürfnisse lokaler Märkte einzugehen, unsere betriebliche Infrastruktur bei Bedarf zu skalieren und Mitarbeiter mit vielfältigen Begabungen für uns zu gewinnen. Insgesamt haben wir über 100 Standorte, an denen Softwareentwicklung stattfindet.

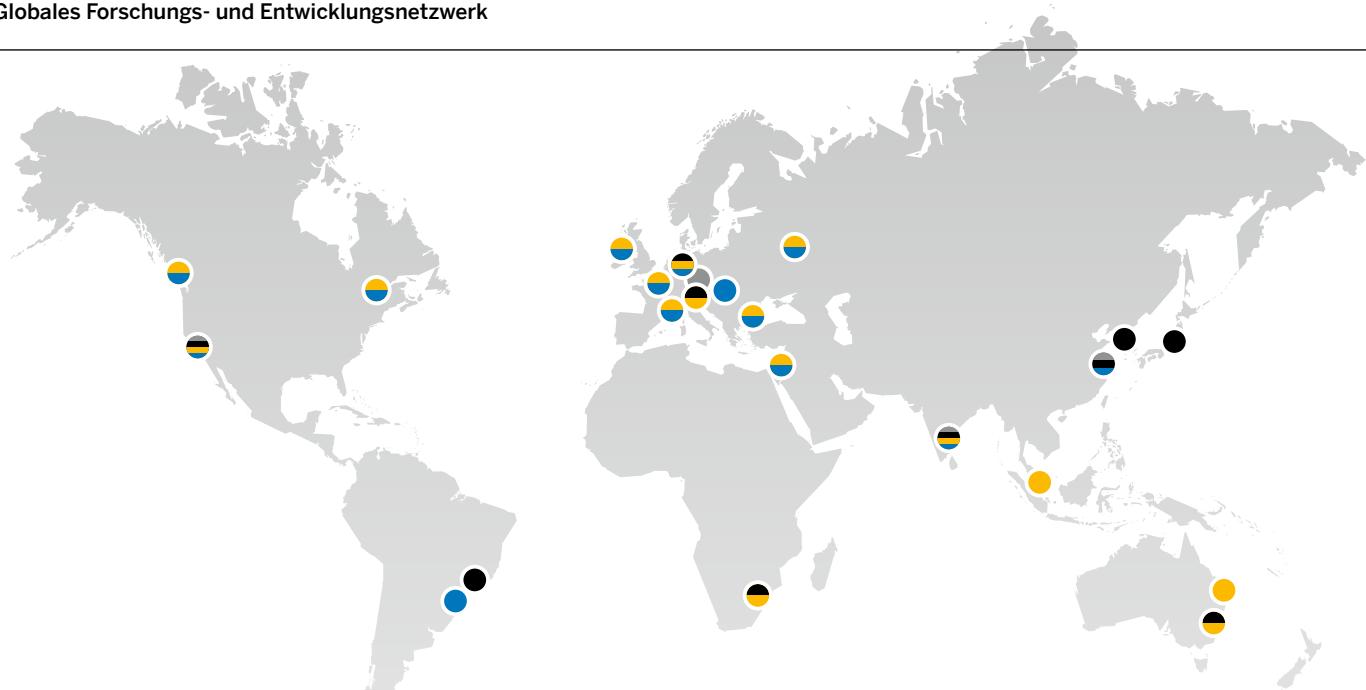
2012 haben wir Design Thinking stärker in den Mittelpunkt unserer Softwareentwicklung gerückt. Dabei handelt es sich um eine Methodik, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt und die Projektteams durch einen iterativen Ansatz bei der Entwicklung innovativer Ideen unterstützt. Design Thinking ergänzt die schlanken Entwicklungsmethoden nach dem Lean-Prinzip durch Konzepte für Zusammenarbeit und Innovation. Auf diese Weise reduzieren wir weiter die Komplexität der Entwicklung und verkürzen die Markteinführungszeit für neue Produkte (von 13,8 Monaten 2010 auf 7,8 Monate Ende 2012). Während dieser Entwicklungszyklen sind die Teams zudem ständig im Kontakt

mit den Kunden. Dies gewährleisten wir durch gezielte Veranstaltungen und Programme sowie durch Begegnungen mit Kunden in unseren Executive Briefing Centers. Dort haben Kunden Gelegenheit, direkt mit den Technologieexperten der SAP zu sprechen, die ihrerseits durch diesen Kontakt besser auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen können.

Das SAP-Labs-Netzwerk pflegt einen regen und konstruktiven Dialog mit dem globalen Management der SAP. Innerhalb dieses Netzwerks soll jedes Lab wie ein selbstständiges, effizientes Unternehmen agieren – mit einem klaren Fokus auf dem lokalen Partnernetz. Die Labs in den Wachstumsmärkten haben den zusätzlichen Schwerpunkt, Lösungen zu entwickeln, die den Marktänderungen und neuen Anforderungen der Kunden in diesem dynamischen Umfeld gerecht werden.

Nachfolgende Grafik gibt einen Überblick über das globale Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk der SAP und seine Hauptstandorte.

Globales Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk



Entwicklung	Forschung	Ariba und SuccessFactors
SAP Labs (Hauptstandorte)	Standorte von SAP Research	Standorte von Ariba
<ul style="list-style-type: none"> ● Bangalore INDIEN ● Budapest UNGARN ● Dublin und Galway IRLAND ● Montreal und Vancouver KANADA ● Markdorf DEUTSCHLAND ● Paris FRANKREICH ● Ra'anana ISRAEL ● São Leopoldo BRASILIEN ● Schanghai CHINA ● Silicon Valley USA ● Skolkovo (Moskau) RUSSLAND ● Sofia BULGARIEN ● Sophia Antipolis FRANKREICH ● Walldorf und St. Leon-Rot DEUTSCHLAND 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bangalore INDIEN ● Belfast UK ● Brisbane AUSTRALIEN ● Darmstadt DEUTSCHLAND ● Dresden DEUTSCHLAND ● Dublin IRLAND ● Karlsruhe DEUTSCHLAND ● Montreal KANADA ● Palo Alto USA ● Paris FRANKREICH ● Pretoria SÜDAFRIKA ● Ra'anana ISRAEL ● Singapur SINGAPUR ● Skolkovo (Moskau) RUSSLAND ● Sofia BULGARIEN ● Sophia Antipolis FRANKREICH ● St. Gallen SCHWEIZ ● Sydney AUSTRALIEN ● Vancouver KANADA ● Walldorf DEUTSCHLAND ● Zürich SCHWEIZ 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bangalore INDIEN ● Prag TSCHECHIEN ● Sunnyvale USA

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

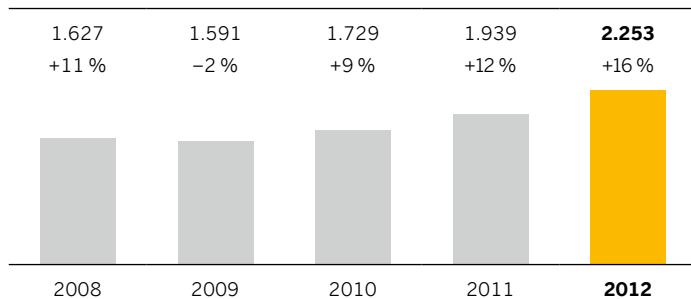
Die Bedeutung, die wir der Forschung und Entwicklung beimesen, drückt sich auch in Zahlen aus: 2012 betrugen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS) 2.253 Mio. €. Sie stiegen damit gegenüber dem Vorjahr (1.939 Mio. €) um 314 Mio. € beziehungsweise 16 %. Die F&E-Quote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2012 13,9 % (2011: 13,6 %). Die Forschungsintensität, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten (Non-IFRS) an den operativen Aufwendungen, hat sich gegenüber dem Vorjahr von 19,9 % auf 19,2 % leicht verringert – dies bringt unsere gestiegene Effizienz zum Ausdruck.

PATENTRECHTE

Als Marktführer bei Unternehmenssoftware bemühen wir uns aktiv darum, die Rechte am geistigen Eigentum an unseren Innovationen und proprietären Informationen zu schützen. Unsere Innovationen dienen dazu, unsere Marktposition als Anbieter von Unternehmenssoftware und Services weiter zu stärken. Aus unseren Investitionen in Forschung und Entwicklung gehen zahlreiche Patentanmeldungen hervor. SAP hält insgesamt mehr als 4.400 validierte Patente weltweit, davon wurden im Jahr 2012 mehr als 750 Patente erteilt und validiert. Unser Portfolio umfasst auch Patentfamilien in den fünf Marktkategorien der SAP – Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen sowie Datenbanken und Technologie.

Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das geistige Eigentum der SAP ist zwar wesentlich für unseren Unternehmenserfolg; unser Gesamtgeschäft hängt jedoch nicht von einem bestimmten Patent ab.

Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in unserer Personalstruktur wider. Ende 2012 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 18.012 SAP-Mitarbeiter in der Entwicklung (2011: 15.861). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 28 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (2011: 28 %). Neben unseren eigenen Personalkosten umfassen die gesamten F&E-Aufwendungen auch Kosten für externe Dienstleister sowie Partnerunternehmen, mit denen die SAP bei der Neu- und Weiterentwicklung von Produkten kooperiert. Ferner werden diese Produkte mit externer Unterstützung getestet und zertifiziert. Sie werden in verschiedene Sprachen übersetzt und an länderspezifische Anforderungen angepasst. Darüber hinaus fallen Anwaltskosten und Gebühren für die Anmeldung und den Schutz von Patenten sowie für Strategieberatung und die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern im F&E-Bereich an.

Partnernetzwerk

Das Partnernetzwerk der SAP ist eine interaktive Gemeinschaft aus Partnern, Kunden und Einzelpersonen, in deren Mittelpunkt Innovation und Zusammenarbeit stehen.

Über vier Jahrzehnte haben wir weitreichende internationale Beziehungen zu Partnerunternehmen aufgebaut, um unseren Kunden die Wahl zwischen unterschiedlichen Service- und Supportdienstleistern und -ressourcen zu bieten. Hierzu gehören viele große Namen im Bereich der Technologieberatung und Implementierung, aber auch kleinere Firmen, die hoch spezialisierte Anwendungen und Services anbieten.

Umgekehrt unterstützen wir unsere Partner durch kontinuierliche gemeinsame Innovation sowie den Ausbau der Vertriebswege und der Servicekapazität.

Ende 2012 arbeiteten wir mit über 12.000 Partnern zusammen. Dadurch konnten wir Kunden aller Größenordnungen nicht nur eine breitere Auswahl bieten, sondern auch unsere Innovationskraft und das Wachstum in unseren fünf Marktsegmenten stärken. Nachfolgend einige Beispiele für Kooperationen mit Partnern:

– **Anwendungen:** Wir vertreiben die Anwendung SAP IT Process Automation by Cisco, die Anwendern hilft, Systemausfälle zu minimieren. Ebenso bieten wir die SAP Convergent Mediation Application by DigitalRoute an, die wichtige Anwendungsfälle für Telekom-, Hightech-, Bank-, Post- und Logistikunternehmen auf der ganzen Welt unterstützt.

– **Analytik:** Das SAP-PartnerEdge®-Programm für autorisierte Wiederverkäufer unterstützt Partnerunternehmen beim profitablen Vertrieb ausgewählter SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence (BI), die sich speziell an kleine und mittelständische Unternehmen richten. Das neue Programm wurde in der Region Asien-Pazifik aufgelegt, wo es mit dem australischen Unternehmen ACA Pacific sowie China National Software & Service Co., Ltd bereits die ersten Distributoren gibt. Es soll stufenweise auf Distributoren und Vertriebspartner weltweit ausgedehnt werden.

– **Cloud-Lösungen:** Durch die Übernahme von SuccessFactors und Ariba haben wir unser Cloud-Portfolio erweitert und unterstützen weitere 20 Millionen Anwender. Die Akquisition von Ariba soll es uns ermöglichen, eine vollständige Beschaffungslösung in der Cloud anzubieten und so einer der führenden Anbieter im schnell wachsenden Segment cloudbasierter Handelsnetzwerke für Unternehmen zu werden. Darüber hinaus kooperieren wir mit Unternehmen wie Amazon Web Services, CloudShare, Dell, HP, Korea Telecom, Microsoft, Portugal Telecom und Verizon, um Unternehmenslösungen in der Cloud anzubieten.

– **Mobile Lösungen:** Seit 2012 haben Value-Added Reseller (VAR-Partner) die Möglichkeit, mobile Applikationen für Anwendungsentwicklung, Geräteverwaltung und Sicherheit anzubieten. Zu den Highlights gehören Partnerschaften mit den IT-Dienstleistern Accenture, Capgemini, Fujitsu und IBM GTS sowie den Telekommunikationsanbietern Deutsche Telekom, Rogers Communications und Verizon. Außerdem haben wir eine kostenlose Lizenz für die Entwicklung mobiler Apps eingeführt und bieten zusätzliche Unterstützung für die Anbindung der Softwareentwicklungsumgebungen von Adobe, Appcelerator Titanium und Sencha an die mobile Plattform der SAP. Darüber hinaus planen wir, neue Mobilanwendungen für Windows 8 anzubieten, mit denen Kunden von weiteren Innovationen profitieren werden.

– **Datenbanken und Technologie:** SAP HANA stößt in unserem Partnernetz bei Partnern aus allen Sparten auf eine starke und weiter rasant wachsende Resonanz. So wurden beispielsweise über 4.000 Berater aus Partnerunternehmen für SAP HANA geschult, und mehr als 100 unabhängige Softwareanbieter und Partner haben begonnen, eigene Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform zu entwickeln und auszuliefern. Darüber hinaus wurde 2012 das SAP Startup Focus Program für Unternehmensgründer ins Leben gerufen, mit dem die Entwicklung von Innovationen auf der Basis von SAP HANA gefördert werden soll. Weltweit führende Technologieanbieter wie Dell, Cisco, EMC, Fujitsu, HP, Hitachi, Huawei, IBM und NEC haben ihre Lösungen für SAP HANA zertifiziert.

ZUSAMMENARBEIT UND STRUKTUR

Durch eine Reihe von Partnerprogrammen wollen wir gemeinsame Innovationen mit Partnern vorantreiben und ihnen neue, kreative Wege aufzeigen, Wachstum zu erzielen und ihre Kunden zu erreichen. Dazu zählen beispielsweise:

- **SAP PartnerEdge:** Seit 2012 ist unsere neue Partner-Website www.sappartneredge.com online, über die Partner zentralen und sicheren Zugriff auf sämtliche Ressourcen haben, die sie für die Entwicklung, den Vertrieb und die Implementierung von SAP-Lösungen benötigen. Mehr als 60.000 Nutzer greifen jeden Monat auf die Website zu.
- **SAP Community Network:** Im SAP Community Network treffen sich Kunden, Partner, Mitarbeiter und Experten, um zusammenzuarbeiten und neue Erkenntnisse auszutauschen. Mehr als zwei Millionen Mitglieder in über 230 Ländern nutzen dieses Netzwerk.
- **SAP Store:** Im Online-Marktplatz finden Kunden fast 2.000 Softwarelösungen, von denen rund 1.500 von Partnern angeboten werden. Sie können sich dort zunächst eingehend informieren und Testversionen herunterladen, um dann eine fundierte Kaufentscheidung zu treffen.

Akquisitionen

Wir betrachten Akquisitionen als Investition in Menschen, Technologien und nachhaltiges Wachstum. Folgende Akquisitionen haben wir 2012 vorgenommen:

CLOUD-AKQUISITIONEN

– Im Februar schlossen wir die Akquisition von SuccessFactors, Inc. ab. SuccessFactors bietet innovative Lösungen, Inhalte und Analysesoftware sowie Prozessexpertise und Best-Practice-Wissen. Die Angebote von SuccessFactors optimieren die Ausrichtung von Unternehmen, Teams und Mitarbeitern an den Strategiezielen und unterstützen das Lernmanagement. Von ihnen profitieren Unternehmen jeder Größenordnung in zahlreichen Branchen.

– Im Oktober übernahmen wir das Unternehmen Ariba, Inc., einen Anbieter führender cloudbasierter Anwendungen sowie der weltweit größten Handelsplattform im Internet. Wir erwarten, mit dieser Akquisition eine branchenführende Beschaffungslösung in der Cloud anbieten zu können, die alle Prozesse zwischen Verkäufern und Käufern beinhaltet. So möchten wir zum führenden Anbieter im schnell wachsenden Segment cloudbasierter Geschäftsnetzwerke für Unternehmen werden. SAP-Kunden können nun jederzeit und überall mit ihren Handelspartnern von jeder Anwendung oder jedem mobilen Endgerät aus in Kontakt treten, Käufe und Verkäufe tätigen und ihre Liquidität effizienter steuern.

ANDERE AKQUISITIONEN

– Im Februar erwarben wir Software sowie dazugehörige Vermögenswerte der datango AG. Die Software von datango unterstützt Unternehmen dabei, die Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter (Workforce Performance) zu verbessern. Mit dieser Akquisition haben wir unser Softwareportfolio im Schulungsbereich erweitert. Kunden erhalten leistungsstarke, einfach zu bedienende Softwarewerkzeuge für den Einsatz bei Anwenderschulungen sowie im Wissens- und Leistungsmanagement. SAP und datango planen, gemeinsam den Trend im Bereich Schulungssoftware hin zu Anwendungen mit Autorenwerkzeugen wie E-Collaboration sowie Selbsthilfe-Szenarien und Auto-Teaching (automatisierte Erstellung von Lernmaterialien) zu nutzen.

– Im Juni übernahmen wir Syclo, L.L.C., einen Anbieter von mobilen Unternehmensanwendungen und -technologien. Besondere Expertise hat Syclo mit der Entwicklung und dem Verkauf mobiler Lösungen für Branchen wie die Versorgungswirtschaft, die Öl- und Gasindustrie, den Life-Sciences-Bereich und die Fertigungsindustrie. Mit der Übernahme bauen wir unser Portfolio an mobilen Lösungen aus. Gleichzeitig beschleunigen wir damit die Einführung und Nutzung neuer Mobillösungen für Anlagenmanagement und Außendienstmitarbeiter auf Basis der SAP Mobile Platform. Mit den mobilen Anwendungen von Syclo können Unternehmen ihre Geschäftssysteme auf diverse Nutzergruppen und Mobilgeräte ausdehnen.

SAP ALS RISIKOKAPITALGEBER

Seit über 15 Jahren fördert SAP gemeinsam mit renommierten Partnern weltweit Unternehmen, die das Potenzial zu den Branchenführern von morgen haben. Bisher haben wir über 100 Unternehmen auf fünf Kontinenten unterstützt. Über uns erhalten sie fachliche Unterstützung, Kontakte, Zugang zu internationalen Märkten und Kapital, um ihr Geschäft weiter auszubauen. Unsere Investitionen erfolgen weltweit. Einen besonderen Schwerpunkt bilden aufstrebende Unternehmen in Europa, Indien, den USA sowie in Brasilien und China.

Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement

Unsere Vision ist es, weltweit die Unternehmensabläufe und das Leben von Menschen zu verbessern. Diese Vision lässt sich nur mit der Kraft des menschlichen Denkens, mit Inspiration und Kreativität verwirklichen. Nichts ist deshalb entscheidender für den langfristigen Erfolg der SAP und ihrer Kunden als unsere Mitarbeiter. Sie sind unser Innovationsmotor, die Quelle der Wertschöpfung für unsere Kunden und die Triebfeder für das nachhaltige Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens.

Eine angemessene Personalpolitik ist wichtiger als je zuvor, denn verschiedene Trends werden unserer Ansicht nach die Beziehung zwischen Unternehmen und ihren Mitarbeitern grundlegend ändern. Der demografische Wandel wird sowohl kurz- als auch langfristig Herausforderungen mit sich bringen: Insbesondere die Industrieländer werden sich mit alternden Belegschaften und einem potenziellen Fachkräftemangel auseinander setzen müssen. Zudem beobachten wir, dass sich auch die Werte und Erwartungen der Arbeitnehmer wandeln. Infolge des technologischen Fortschritts verschwimmen die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben immer mehr, besonders für Wissensarbeiter. Arbeitnehmer jüngerer Generationen hinterfragen wesentlich stärker den Sinn ihrer Arbeit und legen großen Wert darauf, Beruf und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen.

Zwischen unserem geschäftlichen Erfolg und der Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter für uns zu gewinnen und an unser Unternehmen zu binden, besteht ein so starker Zusammenhang, dass wir diese beiden Aspekte nicht getrennt voneinander betrachten können. Diese Erkenntnis leitet uns bei einer Vielzahl unserer Maßnahmen und Programme. 2012 sind wir mit unserer 2010 eingeführten Mitarbeiterstrategie weiter vorangekommen. Ziel der Strategie ist es, uns in wichtigen Bereichen wie Führungskräfteentwicklung, Aufstiegsmöglichkeiten, Vielfalt unseres Personals und Personalprozesse weiterzuentwickeln. Diese Bereiche sind entscheidend dafür, dass unsere Mitarbeiter ihr Potenzial voll entfalten und Höchstleistung erbringen können. Nur so sind wir in der Lage, unsere ambitionierte Wachstumsstrategie umzusetzen und unsere Innovationsfähigkeit weiter zu verbessern.

SUCHE NACH TALENTEN ZUR UMSETZUNG UNSERER ZIELE

Wir betrachten die Gewinnung von Spitzenkräften als wichtigen Wettbewerbsfaktor für unser Unternehmen. Unser Geschäft unterliegt einem ständigen Wandel, den unsere Mitarbeiter mittragen müssen. Deshalb achten wir bei Einstellungen auf eine möglichst große Vielfalt unter den Bewerbern. Neue Mitarbeiter sollten sowohl die fachliche Qualifikation als auch die interkulturelle Kompetenz mitbringen, um sich auf unseren globalen Kundenstamm einzustellen und unsere Unternehmensstrategie umsetzen zu können. Dank unserer innovativen Personalwerbekampagnen konnten wir 2012 hervorragende Mitarbeiter in nahezu jeder geografischen Region gewinnen. Unser besonderer Schwerpunkt lag dabei auf Wachstumsmärkten wie Brasilien und China. Bei unseren Rekrutierungsmaßnahmen versuchen wir, unsere Vorteile als weltweit renommierter, attraktiver Arbeitgeber herauszustellen. Dabei heben wir insbesondere auf unsere Karrieremöglichkeiten ab und versuchen, potenziellen Arbeitnehmern zu vermitteln, wofür die SAP steht.

FÖRDERUNG VON MITARBEITERN UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

Es ist uns ein wichtiges Anliegen, unseren Mitarbeitern und Führungskräften ein Umfeld zu bieten, in dem sie sich kontinuierlich weiterbilden und weiterentwickeln können. Die SAP investiert gezielt in die Förderung ihrer Talente. Das Angebot für Mitarbeiter reicht von anspruchsvollen Einzelaufgaben über Coaching und die Mitwirkung an Projekten bis hin zu E-Learning-Kursen, Social-Media-Angeboten und anderen Programmen. Wir versuchen zunehmend, die Angebote auf die einzelnen Mitarbeiter zuzuschneiden, damit sie ihre individuellen Karrierevorstellungen verfolgen können. Führungskräfte auf allen Ebenen haben wir auch 2012 ein umfassendes Weiterbildungsprogramm angeboten. Hierzu gehörten 360°-Feedbackprogramme, spezielle Bewertungsverfahren für direkt an den Vorstand berichtende Führungskräfte, Coaching durch Führungskräfte auf gleicher oder höherer Ebene sowie spezielle Schulungen für neue und erfahrene Manager. Unsere Maßnahmen im Bereich Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung wirken sich auch positiv auf unsere ehrgeizigen Ziele beim Mitarbeiterengagement aus und fördern unsere Innovationskultur.

MITARBEITERENGAGEMENT

Das Engagement unserer Mitarbeiter steht in direktem Zusammenhang mit unserer Innovationskraft und unserer Fähigkeit, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Engagierte Mitarbeiter entwickeln eher neue Ideen und haben auch den Willen, diese umzusetzen. Mit ihnen wird Innovation vom reinen Schlagwort zur Realität. Zudem identifizieren sie sich stärker mit den Leitgedanken der SAP und fühlen sich mehr für das Erreichen unserer strategischen Ziele verantwortlich. Sie setzen sich nachdrücklicher für unsere Ziele ein – sei es im Hinblick auf unsere Kunden, unseren Umsatz, unsere Marge, die Senkung unseres CO₂-Ausstoßes oder die erfolgreiche Markteinführung eines neuen Produkts.

Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmen mit engagierten Mitarbeitern eine höhere Mitarbeiter- und Kundenbindung und bessere Finanzergebnisse erreichen. Wir sehen im Mitarbeiterengagement eine wichtige Säule für unseren Unternehmenserfolg. Deshalb bildet es neben dem Kundenerfolg, der Profitabilität und dem Wachstum eines unserer vier strategischen Unternehmensziele.

Angesichts des deutlichen Rückgangs unseres Mitarbeiterengagements von 82 % im Jahr 2006 auf 69 % im Jahr 2009 und 68 % im Jahr 2010 sahen wir hier dringenden Verbesserungsbedarf, um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen. Unser Ziel ist es, bis 2015 wieder zu einem Wert von 82 % zurückzukehren.

Neben der Umfrage, die alle zwei Jahre unter allen Mitarbeitern durchgeführt wird, haben wir 2012 in einem sogenannten Pulse Check 50 % unserer Mitarbeiter zu ihrer Zufriedenheit befragt. Insgesamt stieg das Engagement auf 79 %. Damit lag es sowohl über unserem Ergebnis des Vorjahres (77 %) als auch über der globalen Norm, die als Vergleichsbasis von unserem Umfrageranbieter zur Verfügung gestellt wird. 89 % unserer Mitarbeiter gaben bei der Umfrage an, stolz darauf zu sein, bei der SAP zu arbeiten (2011: 88 %). 87 % sind fest von unserer Strategie und unseren Zielen überzeugt (gleicher Wert wie 2011). Die Umfrageergebnisse zeigten auch, dass 91 % unserer Mitarbeiter Nachhaltigkeit inzwischen als zentrales Element unserer Strategie sehen (2011: 88 %).

BINDUNG VON MITARBEITERN

Der Erfolg unserer Personalstrategie spiegelt sich in unserer Mitarbeiterbindung wider, die sich direkt und umfassend auf unsere Ertragskraft und unseren Gesamterfolg auswirkt. Eine von uns im Jahr 2012 durchgeföhrte Untersuchung zeigt, dass jede Änderung der Mitarbeiterbindung um nur 1 Prozentpunkt finanzielle Auswirkungen in Höhe von rund 62 Mio. € auf das Betriebsergebnis der SAP hat. Damit wird deutlich, dass unser Ziel einer hohen Mitarbeiterbindung auch einen Einfluss auf unseren geschäftlichen Erfolg hat.

Die Mitarbeiterbindung bei der SAP lag 2012 bei 94 % (2011: 93 %). Wir definieren sie als das Verhältnis zwischen der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl abzüglich der von Mitarbeitern ausgehenden Austritte (Fluktuation) und der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte. Die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich 2012 weltweit auf rund 6,8 Jahre (2011: 6,7 Jahre).

Wir glauben nicht, dass eine generelle Mitarbeiterbindung von 100 % erstrebenswert für SAP wäre, da eine gewisse Fluktuation unserer Innovationsfähigkeit zugutekommt. Eine hohe Mitarbeiterbindung ist jedoch ein vorrangiges Ziel für unser Unternehmen. Unsere Aktivitäten auf diesem Gebiet sind eng mit unseren Maßnahmen in den Bereichen Mitarbeiterengagement und Förderung der beruflichen Weiterentwicklung verknüpft. Unser besonderes Augenmerk richten wir auf Länder mit einem stark umkämpften Arbeitsmarkt wie Brasilien und China.

AUSBAU DER ERFOLGSBETEILIGUNG FÜR MITARBEITER

2012 führten wir neue anteilsbasierte Vergütungen ein, die unsere Mitarbeiter und Führungskräfte umfassender am Unternehmenserfolg beteiligen. Dieses Vergütungssystem honoriert noch stärker den Beitrag, den die Mitarbeiter zum Erreichen unserer Ziele für 2015 leisten.

Der neue Employee Participation Plan (EEP) 2015 ist ein mehrjähriger Aktienoptionsplan mit Barausgleich. Er richtet sich an alle SAP-Mitarbeiter außer den Mitgliedern des Vorstands und des Senior-Leadership-Teams. Mit dem Plan schaffen wir einen finanziellen Anreiz und eine Belohnung für das Erreichen der jährlichen Etappenziele unserer Strategie bis zum Jahr 2015. Die Auszahlung errechnet sich aus dem Grundgehalt des jeweiligen Mitarbeiters, unserer Zielerreichung und dem Kurs der SAP-Aktie am Tag vor der Zahlung.

Der neue EPP wird Mitarbeitern zusätzlich zu den bereits bestehenden Programmen Share Matching Plan (SMP) und Stock Option Plan angeboten. Im Rahmen des SMP 2012 hatten teilnahmeberechtigte Mitarbeiter die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag von 40 % zu erwerben. Nach einer Haltefrist von drei Jahren erhalten die Mitarbeiter für drei gehaltene Aktien jeweils fünf Bonusaktien – im Unterschied zu einer Bonusaktie, die in den Vorjahren angeboten wurde. Diese einmalige Aufstockung des Programms erfolgte anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums.

Zum dritten Mal erhielten auch 2012 bestimmte Führungskräfte und Leistungsträger Aktienoptionen aus dem SAP Stock Option Plan 2010 (SOP 2010). 9.253 Mitarbeiter nahmen insgesamt an dem Aktienoptionsprogramm teil.

Folglich haben wir 2012 Aufwendungen in Höhe von 522 Mio. € für unsere anteilsbasierten Vergütungen erfasst (2011: 68 Mio. €). Ein Großteil dieser Aufwendungen entfällt auf den neuen Employee Participation Plan. Eine detaillierte Beschreibung der anteilsbasierten Vergütungen findet sich in Textziffer (27) im Anhang zum Konzernabschluss.

Wir gehen davon aus, dass wir unseren Mitarbeitern bis 2015 im Rahmen dieses Plans Bezugsrechte in Höhe von 500 Mio. € zuteilen werden. Die endgültige Auszahlung kann dabei von diesem budgetierten Betrag abweichen. Wir erwarten, im März 2013 210 Mio. € auf der Basis eines Budgetbetrags von 125 Mio. € auszuzahlen.

VIELFALT SCHAFT INNOVATION

Diversität ist fest in unserer Unternehmensstrategie verankert. Die Vielfalt unserer Mitarbeiter hilft uns, die Anliegen unserer Kunden besser zu verstehen, innovative Lösungen zu entwickeln und in einer globalen Wirtschaft wettbewerbsfähig zu bleiben.

Um Spitzentalente für uns zu gewinnen und langfristig an unser Unternehmen zu binden, müssen wir auf das vielfältige Angebot an Arbeitskräften in der ganzen Welt zurückgreifen.

Unsere Unternehmenskultur spiegelt die globale Diversität wider – mit ihrer Vielfalt im Hinblick auf Nationalität, kulturelle und ethnische Herkunft, Alter, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität sowie geistige und körperliche Fähigkeiten.

Wir schätzen Vielfalt in all ihren Ausprägungen. Um gezielt die Weiterentwicklung unserer weiblichen Mitarbeiter zu fördern, haben wir 2011 konkrete Ziele für den Anteil von Frauen in Führungspositionen – ein komplexes Thema in der Hightechbranche – definiert. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, diesen Anteil von rund 18 % im Jahr 2010 bis 2017 auf 25 % zu steigern. Dafür setzen wir unsere bereits etablierten Fördermaßnahmen weiter fort: So bieten wir spezielle Mentorenprogramme an, streben eine Erhöhung des Frauenanteils bei Einstellungen an und führen Schulungen durch, um Mitarbeiter und Führungskräfte für das Thema Vielfalt zu sensibilisieren. 2012 blieb der Anteil von Frauen an der Gesamtzahl unserer Mitarbeiter mit 30 % auf Vorjahresniveau. Der Frauenanteil in Führungspositionen erhöhte sich von 18,7 % im Vorjahr auf 19,4 %. In Zukunft wollen wir weitere Fortschritte mit gezielten Förderprogrammen für weibliche Führungskräfte und gezielter Nachfolgeplanung in den verschiedenen Vorstandsbereichen erzielen. Zudem beabsichtigen wir, uns dem Aspekt der Generationenvielfalt stärker zu widmen. Ziel ist es, damit verschiedene Sichtweisen und Fähigkeiten ins Unternehmen einzubringen.

GESUNDHEITSKULTUR

Wir versuchen, bestmöglich für das Wohlergehen unserer Mitarbeiter zu sorgen, sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht. Dies geht jedoch weit über die rein körperliche Gesundheit hinaus. Wir möchten eine gesunde Arbeitsumgebung schaffen, die kreativitätsfördernd ist, neue Formen der Zusammenarbeit bietet und Mitarbeiter anregt, sich ständig weiterzuentwickeln. Mitarbeiter sollen in der Lage sein, offen mit Veränderungen umzugehen und Beruf und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen. Ein gesundes Arbeitsklima ist für uns ein vorrangiges Ziel: Es fördert unsere Innovationskraft und unsere Produktivität und hilft uns, besser auf unsere Kunden einzuge-

hen. Deshalb haben wir eine globale Gesundheitsstrategie entwickelt, die wir in den nächsten Jahren konsequent umsetzen werden.

Den Erfolg unserer Gesundheitsmaßnahmen messen wir vor dem Hintergrund dieses weiter gefassten, ganzheitlichen Konzepts. Zur Ermittlung unseres betrieblichen Gesundheitskultur-indexes (Business Health Culture Index, BHCI) werden die Mitarbeiter befragt, wie sie ihr persönliches Wohlbefinden und die Arbeitsbedingungen bei SAP beurteilen. 2012 lag dieser Index bei 66 % im Vergleich zu 65 % im Jahr 2011. Angesichts der Dynamik und Schnelllebigkeit unserer Branche sowie der globalen Ausrichtung unserer Geschäftstätigkeit, auf die sich unsere Mitarbeiter einstellen müssen, sind wir der Ansicht, dass ein Wert von 65 % oder höher ein gutes Ergebnis für die Zukunft darstellt.

Im Rahmen unserer Gesundheitsmaßnahmen appellieren wir auch an unsere Führungskräfte weltweit, die Mitarbeiter zu inspirieren und zu motivieren und ihnen zu helfen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Uns ist bewusst, dass wir unsere Führungspraxis permanent hinterfragen und verbessern müssen, um hervorragende Ergebnisse zu erzielen und in einem schnelllebigen Geschäftsumfeld mithalten zu können.

INVESTITIONEN IN DIE GESELLSCHAFT

Unsere Investitionen in die Gesellschaft sind strategisch ausgerichtet. Mit unserem Know-how möchten wir die Grundlage für ein gesundes Wirtschaftsumfeld schaffen und unseren Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft für die Gesellschaft, unsere Kunden und unser Unternehmen leisten. Schwerpunkte unserer Arbeit sind die Förderung von Bildung und jungen Unternehmen. Beides sind entscheidende Faktoren für den Aufbau von Nachwuchskräften, für wirtschaftliches Wachstum, die Schaffung von Arbeitsplätzen und eine wachsende Nachfrage nach IT-Dienstleistungen. Wir setzen unsere Fähigkeiten, unsere Technologie und unser Kapital gezielt ein, um einen möglichst großen Beitrag zum gesellschaftlichen Wandel leisten zu können. Alle unsere Programme sind dabei langfristig ausgerichtet.

2012 spendete die SAP 18,4 Mio. € an nicht staatliche und gemeinnützige Organisationen. Darüber hinaus erhielten ungefähr 1.200 ausgewählte gemeinnützige Organisationen kostenlose SAP-Software. Unsere Mitarbeiter leisteten mehr als 130.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden. Mit diesen und weite-

ren Maßnahmen konnten wir einen Beitrag zu mehr Lebensqualität von etwa einer Million Menschen leisten: So verhalfen wir benachteiligten Jugendlichen zu besseren Bildungschancen und unterstützten junge Unternehmer zur Förderung der regionalen wirtschaftlichen Entwicklung. Im Rahmen unseres University-Alliances-Programms spendeten wir über 1.300 beruflichen Schulen und Universitäten weltweit Softwarelizenzen und erhöhten damit die Karrierechancen von über 230.000 Studierenden im IT-Sektor und in der Wirtschaft.

Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement und die damit verbundenen Ziele und Programme finden sich online im Integrierten Bericht der SAP in den Abschnitten Mitarbeitergewinnung, Mitarbeiterentwicklung, Mitarbeiterengagement, Mitarbeiterbindung, Vielfalt und Frauen in Führungspositionen, Gesundheitskultur im Unternehmen, Investitionen in die Gesellschaft und Menschenrechte.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL

Zum 31. Dezember 2012 beschäftigten wir umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte 64.422 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2011: 55.765). Dies entspricht einem Anstieg der Mitarbeiterzahl von 8.657 gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2012 kamen 4.816 Mitarbeiter durch Akquisitionen zu SAP. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SAP-Konzern im Geschäftsjahr 2012 lag bei 61.134 (2011: 54.346).

Die Kennzahl Vollzeitbeschäftigte drückt aus, wie viele Mitarbeiter die SAP beschäftigen würde, wenn nur Arbeitnehmer mit einem Beschäftigungsgrad von 100 % angestellt wären. Bei der SAP in Teilzeit beschäftigte Studenten sowie Mitarbeiter, die zwar bei uns beschäftigt, aber aus verschiedenen Gründen beurlaubt oder freigestellt sind, sind in den genannten Zahlen nicht enthalten. Auch Aushilfskräfte sind nicht in den genannten Zahlen enthalten. Die Anzahl dieser Aushilfskräfte ist jedoch nicht wesentlich.

Zum 31. Dezember 2012 waren die meisten unserer Mitarbeiter (46 %) in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) beschäftigt (26 % in Deutschland und 20 % in anderen Ländern der Region), 30 % in der Region Amerika (21 % in den USA und 9 % in anderen Ländern der Region) sowie 24 % in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ).

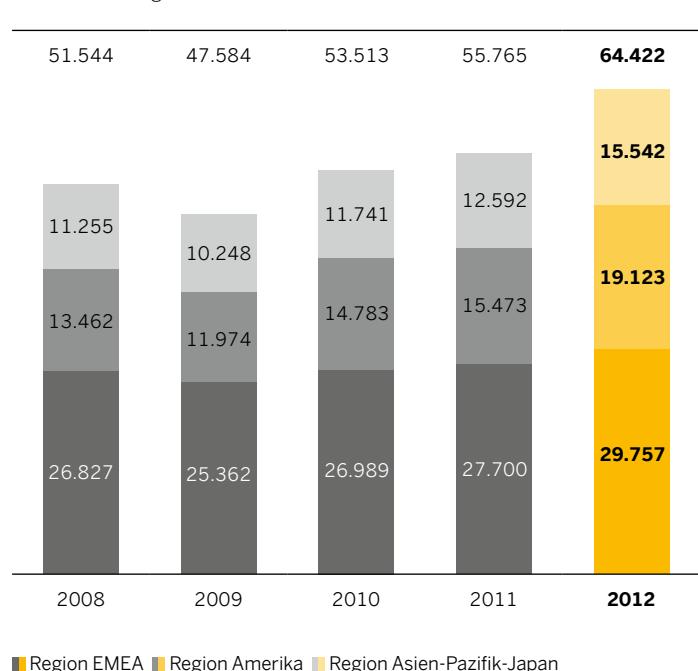
Die Beschäftigtenzahl im Bereich Software und softwarebezogene Services stieg weltweit um 18 % auf 10.551 (2011: 8.963), da wir 2012 in den Support und den Cloud-Bereich investiert und in allen Regionen die Anzahl der Supportmitarbeiter erhöht haben. Die Mitarbeiterzahl im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services erhöhte sich im Geschäftsjahr 2012 um 7 % auf 14.259 (2011: 13.268). In der Forschung und Entwicklung stieg die Anzahl der Mitarbeiter mit 18.012 gegenüber dem Vorjahr um 14 % relativ stark an (2011: 15.861). Dieser Anstieg ergab sich durch unsere Akquisitionen, und es wurde verstärkt in die Region Asien-Pazifik-Japan investiert. Die Mitarbeiterzahl im Vertrieb und Marketing stieg zum Stichtag signifikant um 26 % auf 14.899 (2011: 11.780), da wir 2012 sehr stark in den Vertrieb unserer Produkte und Services investiert und in allen Regionen – vor allem aber in den Wachstumsmärkten – die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter erhöht haben. Der Bereich Allgemeines und Verwaltung umfasste zum Ende des Berichtsjahrs 4.286 Vollzeitstellen (2011: 3.735), was einem Anstieg von 15 % entspricht, der sich im Wesentlichen aus unseren Akquisitionen ergab. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne IT und die Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiteranstieg von 12 % auf 2.415 (2011: 2.158), bedingt vor allem durch unsere Akquisitionen und Investitionen in unsere IT.

In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 3.650 oder 24 %, in der Region EMEA um 2.057 oder 7 % und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 2.950 oder 23 %.

Der Personalaufwand je Mitarbeiter betrug im Geschäftsjahr 2012 119 Tsd. € (2011: 108 Tsd. €). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Gehälter und dem Anstieg der anteilsbasierten Vergütungen aufgrund neuer Programme und des im Jahr 2012 deutlich gestiegenen Aktienkurses. Der Personalaufwand je Mitarbeiter definiert sich als Quotient aus Personalaufwand und durchschnittlicher Anzahl der Mitarbeiter. Weiterführende Informationen zur Mitarbeitervergütung sowie eine detaillierte Übersicht über die Anzahl der Mitarbeiter sind in Textziffer (7) des Konzernanhangs enthalten.

Zahl der Mitarbeiter

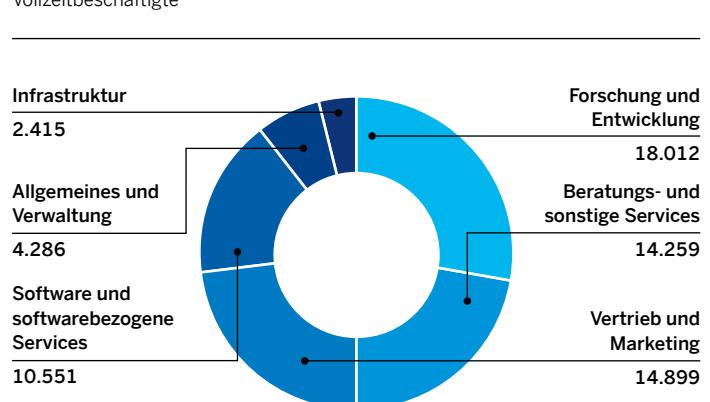
Vollzeitbeschäftigte



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte



Energie- und Emissionsmanagement

Mit unseren Lösungen wollen wir unseren Kunden helfen, ein besseres Ressourcenmanagement zu erreichen. Doch wir müssen auch den Blick auf uns selbst richten und unsere eigene Nachhaltigkeitsbilanz verbessern. Dadurch gewinnen wir zum einen wichtige Erkenntnisse über die Herausforderungen, mit denen unsere Kunden angesichts knapper Ressourcen konfrontiert sind. Zum anderen erreichen wir damit auch Glaubwürdigkeit im Markt. Für unser Ziel, die Abläufe von Unternehmen weltweit zu verbessern, müssen wir selbst bei unseren Emissions-senkungen und Effizienzgewinnen mit gutem Beispiel vorangehen.

Unsere Arbeit hat bereits Früchte getragen. So bieten wir nun unseren Kunden verschiedene Lösungen, mit denen sie ihre Effizienz verbessern sowie ihre Emissionen und ihren Energieverbrauch effektiver überwachen können. Darüber hinaus haben wir durch weitere Innovationen Effizienzsteigerungen bewirkt, die sich unmittelbar auf unser eigenes Ergebnis auswirken: Seit Anfang 2008 haben unsere Nachhaltigkeitsmaßnahmen dazu beigetragen, Kosten in Höhe von 220 Mio. € zu vermeiden (nach unseren eigenen Berechnungen; verglichen mit den hochgerechneten Kosten, die ohne eine Verhaltensänderung entstanden wären).

Wir messen unseren Fortschritt anhand von vier ökologischen Leistungskennzahlen, die unsere Effizienz und unsere Anpassungs- und Innovationsfähigkeit widerspiegeln. Sie zeigen auch den Erfolg unserer Gesamtstrategie bei der Lösung von Geschäftsproblemen angesichts einer von Ressourcenknappheit gekennzeichneten Welt.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Es ist das erklärte Ziel der SAP, die Treibhausgasemissionen bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zu reduzieren. Dieses Ziel beinhaltet die direkten Emissionen aus unseren weltweiten Niederlassungen (Scope 1 und 2) sowie in begrenztem Umfang die indirekten Emissionen (Scope 3), die beispielsweise durch Geschäftsreisen entstehen. Neben diesem langfristigen Ziel haben wir uns auch jährliche Ziele gesetzt. 2012 sind unsere Emissionen trotz eines deutlichen geschäftlichen Wachstums (+17 % bei den Non-IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen) mit 485 Kilotonnen leicht gesunken (2011: 490 Kilotonnen). Dennoch haben wir unser Ziel, unsere Gesamtemissionen auf 480 Kilotonnen zu senken, knapp verfehlt. Neben unseren Gesamtemissionen erfassen wir auch die Emis-

sionen, die pro Mitarbeiter und pro Euro Umsatz entstehen. Hinsichtlich der Emissionen pro Euro Umsatz konnten wir unsere Effizienz im sechsten Jahr in Folge weiter verbessern. Insbesondere unsere Treibhausgasemissionen gingen von 34,4 g/€ im Jahr 2011 auf 30,0 g/€ im Jahr 2012 zurück. Zudem gelang es uns, 2012 unsere CO₂-Emissionen pro Mitarbeiter um über 10 % zu senken.

Darüber hinaus veröffentlichen wir auch unsere Emissionen, die entlang der gesamten Wertschöpfungskette entstehen. Dies bedeutet, dass wir sowohl die Emissionen aus dem Kauf und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen berücksichtigen als auch diejenigen, die wir selbst verursachen oder die beispielsweise durch Geschäftsreisen entstehen. Im Schulterschluss mit unseren Lieferanten und Kunden arbeiten wir aktiv an der Senkung der Emissionen in unseren vor- und nachgelagerten Abläufen und entwerfen mit ihnen hierfür neue Konzepte.

ENERGIEVERBRAUCH

Die Kennzahl Energieverbrauch bezeichnet die Energiemenge, die unser Unternehmen selbst produziert oder zukauf, also die Energie, bei deren Produktion Emissionen nach Scope 1 und 2 des GHG-Protokolls (Greenhouse Gas Protocol) entstehen. Unser Energieverbrauch blieb mit rund 860 Gigawattstunden im Jahr 2012 auf Vorjahresniveau. Dies ist insbesondere angesichts unseres Wachstums bemerkenswert. Zudem konnten wir auch unsere Energieeffizienz verbessern. So verbraucht unser Fuhrpark trotz eines deutlichen Anstiegs unserer Mitarbeiterzahl und damit der Firmenwagen nicht proportional mehr Treibstoff. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Firmenwagenflotte effizienter wurde und nun weniger Energie pro Fahrzeug benötigt. Einer Vergrößerung unseres Fuhrparks um 9 % standen Effizienzgewinne von 8 % in der gesamten Flotte gegenüber, die den höheren Energieverbrauch und Emissionsausstoß ausgleichen. Folglich ging unser Energieverbrauch von 15,7 Megawattstunden pro Mitarbeiter im Jahr 2011 auf 14,0 Megawattstunden pro Mitarbeiter im Jahr 2012 zurück. Zudem konnten wir auch unseren Energieverbrauch pro Euro Umsatz um rund 13 % im Vergleich zum Vorjahr senken. 2012 haben wir damit begonnen, die Datenerfassung zur Überwachung unseres Energieverbrauchs zu verbessern.

ENERGIEVERBRAUCH IN RECHENZENTREN

Ein weiterer Schwerpunkt liegt darin, die Energieeffizienz unserer Rechenzentren trotz einer wachsenden Nachfrage nach IT-Services zu erhöhen. Hierfür verfolgen wir eine umfassende nachhaltige IT-Strategie, die auch eine Zusammenarbeit mit Kunden und Hardwareanbietern einschließt. Wir messen und verwalten unseren Energieverbrauch in den Rechenzentren pro Mitarbeiter (der für den Betrieb unserer Rechenzentren benötigte Strom ist Teil unseres Gesamtenergieverbrauchs). Während die Entwicklung von SAP HANA zu mehr Servern und einem höheren Energieverbrauch in unseren Rechenzentren führte, verbesserte sich durch den Anstieg unserer Mitarbeiterzahl unsere Effizienz. Unser Energieverbrauch in den Rechenzentren ging von 2.824 Kilowattstunden pro Mitarbeiter im Jahr 2011 auf 2.598 Kilowattstunden im Jahr 2012 zurück. Im vergangenen Jahr haben wir unser globales Verwaltungssystem für unsere Rechenzentren verbessert, um unsere Effizienz besser überwachen zu können. Ausschlaggebend für die Effizienz ist auch eine höhere Anzahl an virtuellen Servern (2012 waren 67 % unserer Server virtuell). Darüber hinaus arbeiten wir auch mit unseren Kunden an der Entwicklung von Lösungen, die ihre Rechenzentren vereinfachen und ihre Kosten und ihren Energieverbrauch senken.

ERNEUERBARE ENERGIE

SAP baut die Nutzung von Strom aus erneuerbaren Energien weiter aus. Damit wollen wir zum einen unsere Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen und Atomenergie verringern, zum anderen aber auch einen aufstrebenden Markt unterstützen, der für die SAP und unsere Kunden entscheidend ist. Wir beziehen grünen Strom von Energieversorgern vor Ort, kaufen grüne Zertifikate auf globaler Ebene und produzieren eigenen Strom mit den Fotovoltaikanlagen auf unseren Gebäuden. Ende 2012 bezogen wir rund 60 % unseres gesamten Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien gegenüber 47 % im Jahr 2011. Der Anteil der bei SAP genutzten erneuerbaren Energien errechnet sich aus der Summe der über Grünstromzertifikate erworbenen erneuerbaren Energie und der über das Netz (im Rahmen von speziellen Verträgen oder durch den lokalen Energiemix) bezogenen erneuerbaren Energie.

Mehr über die Bedeutung des Energie- und Emissionsmanagements für die Innovationsstrategie der SAP und über unsere Nachhaltigkeitsbilanz im Jahr 2012 erfahren Sie online im Integrierten Bericht der SAP in den Abschnitten Treibhausgasemissionen, Energieverbrauch, Energieverbrauch in Rechenzentren und Erneuerbare Energie. Weitere Informationen zum Abwasser- und Abfallmanagement finden sich online im Integrierten Bericht der SAP im Abschnitt Wasser und Abfall.

Grundlagen der Berichterstattung

Wir nutzen verschiedene Kennzahlen zur Steuerung unserer Leistung im Hinblick auf unsere obersten Unternehmensziele. Im finanzbezogenen Bereich haben wir als zentrale Ziele Wachstum und Profitabilität, im nicht finanzbezogenen Bereich Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement definiert.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Überarbeitete Darstellung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse

Mit der verstärkten Ausrichtung auf das Cloud-Geschäft haben wir die Darstellung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beginnend ab dem 1. Januar 2012 geändert – Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst. Als Folge dieser Anpassungen entfällt die Zeile Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. SAP schafft so zusätzliche Transparenz bei den Erlösen aus Software- und softwarebezogenen Services, insbesondere bei den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Diese werden nicht mehr in den Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen erfasst, sondern als eigene Position innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS-Erlöse) ausgewiesen. Erlöse aus Mehrjahres-Lizenzverträgen und alle übrigen Erlöse, die bisher ebenfalls in den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen erfasst wurden, werden in ihre Software- und Supportkomponenten aufgeteilt und entsprechend in den Posten Software und Support aufgeführt. Wir weisen daher höhere Erlöse für Software und Support für 2011 aus. Diese Änderung stellt lediglich eine Umgliederung dar, die nur Posten innerhalb der SSRS-Erlöse betrifft. Die Gesamtsumme der SSRS-Erlöse und dementsprechend auch die (Gesamt-) Umsatzerlöse sind davon nicht betroffen.

Um unser vielfältiges Angebot aus On-Premise- und Cloud-Lösungen besser abzubilden, führten wir darüber hinaus Ende 2012 eine neue Zwischensumme ein: Unter der Position Software und Cloud-Subskriptionen fassen wir die beiden Positionen Software und Cloud-Subskriptionen und -Support zusammen und schaffen damit Transparenz und eine bessere Vergleichbarkeit mit unserem größten Mitbewerber.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im operativen Geschäft

2012 verwendeten wir folgende finanzbezogenen Steuerungsgrößen für unser operatives Geschäft:

Non-IFRS-Software- und softwarebezogene Serviceerlöse:

Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS) beinhalten Software- und damit verbundene Supporterlöse sowie Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem Verkauf von On-Premise-Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten, die auf der Hardware des Kunden installiert werden. Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support entstehen, wenn wir Software in der Cloud und entsprechende Supportleistungen anbieten. Unsere wichtigsten Umsatztreiber sind die Softwareerlöse und die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, da diese weitere Umsatzarten beeinflussen. So sind die Softwarelizenzen in der Regel die Basis für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende softwarebezogene Serviceerlöse in Form von Supporterlösen generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport auch Softwareupdates und -erweiterungen. Darüber hinaus ziehen die Softwareerlöse sowie die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support tendenziell weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

Non-IFRS-Auftrags-/Abrechnungserlöse: Bei unseren Cloud-Aktivitäten betrachten wir die realisierten Erlöse sowie die in einem bestimmten Zeitraum generierten Auftragswerte (Abrechnungsvolumen). Wir messen das Abrechnungsvolumen als die Beträge, die wir laut Vertrag den Kunden in Rechnung stellen dürfen, und zwar – je nachdem, was kürzer ist – über die Vertragslaufzeit oder die ersten zwölf Monate nach dem Datum des Vertragsabschlusses, nach dem Jahrestag des Vertragsabschlusses oder nach dem Datum der Vertragsverlängerung (12-Monats-Abrechnungsvolumen). Im Gegensatz zu den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, die über den Zeitraum erfasst werden, in dem der Cloud-Dienst erbracht wird, und nicht im Berichtszeitraum des Vertragsabschlusses, gibt das Abrechnungsvolumen Aufschluss über das künftige Umsatzpotenzial. Bei der Bewertung des 12-Monats-Abrechnungsvolumens berücksichtigen wir sowohl das Gesamtabrechnungsvolumen als auch den Teil des Abrechnungsvolumens,

der von Neukunden oder zusätzlichen Verkäufen an Bestandskunden im Berichtszeitraum stammt und nicht aus Folgeschäften oder der Verlängerung bestehender Verträge. Für diese Kennzahl gibt es keine entsprechende IFRS-Kennzahl.

Unser Segment Cloud-Anwendungen ist durch die Akquisition von SuccessFactors Anfang 2012 deutlich gewachsen. Da SuccessFactors in den SAP-Finanzzahlen erst ab dem Zeitpunkt der Akquisition enthalten ist, ist ein Vergleich des Abrechnungsvolumens mit dem Vorjahr von der Akquisition beeinflusst. Neben der absoluten Wachstumsrate des Abrechnungsvolumens für die Cloud-Anwendungen enthalten unsere Analysen und Berichte deshalb eine Pro-forma-Wachstumsrate, die unter der Annahme errechnet wurde, dass die Akquisition von SuccessFactors zum 1. Januar 2011 vollzogen wurde. Für das Ariba-Segment ermitteln wir keine Pro-forma-Wachstumsrate, da die Akquisition von Ariba erst Ende 2012 erfolgte.

Non-IFRS-Betriebsergebnis/Non-IFRS-operative Marge: Im Geschäftsjahr 2012 haben wir anhand der Kennzahlen Non-IFRS-Betriebsergebnis/Non-IFRS-operative Marge und des währungsbereinigten Non-IFRS-Betriebsergebnisses sowie der währungsbereinigten Non-IFRS-operativen Marge die Effizienz unseres operativen Geschäfts und unsere Ertragskraft gemessen. Um die Non-IFRS-operative Marge zu ermitteln, wird das Non-IFRS-Betriebsergebnis ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Non-IFRS-Umsatzerlösen gesetzt (ausgedrückt in Prozent). Die verwendeten IFRS- und Non-IFRS-Kennzahlen sind nachfolgend erläutert.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im nicht operativen Geschäft

Im nicht operativen Geschäft setzen wir die folgenden finanzbezogenen Steuerungsgrößen ein:

Finanzergebnis, netto: Diese Steuerungsgröße gibt insbesondere Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel und Kapitalanlagen sowie über zu zahlende Zinsen für aufgenommene Fremdmittel. Im Mittelpunkt der Steuerung stehen zum einen der Cashflow, der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren und der durchschnittliche Zinssatz, zu dem die Geld- und Kapitalanlagen investiert werden, sowie zum anderen die durchschnittlich ausstehenden Kreditbeträge und die daraus resultierenden Zinsaufwendungen.

Days of Sales Outstanding und Days of Payables Outstanding: Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) mittels der Überwachung der Außenstandsdauer der operativen Forderungen und Verbindlichkeiten eine Rolle. Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) ist definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung, die Außenstandsdauer der Verbindlichkeiten (Days of Payables Outstanding, DPO) als durchschnittliche Anzahl der Tage vom Rechnungseingang bis zum Zahlungsausgang.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen für unsere Gesamtleistung

Mit folgenden finanzbezogenen Steuerungsgrößen lenken wir unsere Gesamtleistung:

Ergebnis je Aktie: Die Kennziffer Ergebnis je Aktie bildet unsere Gesamtleistung ab, da sie sämtliche operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile sowie den Ertragsteueraufwand umfasst. Sie 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 sowie den Ertragsteuern wird das Ergebnis je Aktie auch durch die Anzahl der ausstehenden Aktien beeinflusst. Wir sind von der Hauptversammlung der SAP ermächtigt, Aktienrückkäufe durchzuführen, und sehen in solchen Rückkäufen eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Effektive Steuerquote: Unsere effektive Steuerquote entspricht dem Verhältnis des Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern (ausgedrückt in Prozent).

Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit: Unsere Konzernkapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise unser Unternehmen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet und verwendet hat. In Verbindung mit den übrigen Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses liefert die Konzernkapitalflussrechnung Informationen, die uns dabei helfen, die Änderungen unseres Nettovermögens und unserer Finanzstruktur (einschließlich Liquidität und Solvenz) bewerten zu können. Weiterhin liefert die Konzernkapitalflussrechnung Informationen über die Fähigkeit unseres Unternehmens, die Höhe und den zeitlichen Anfall von Cashflows zu beeinflussen, um so auf veränderte Umstände und Möglichkeiten reagieren zu können.

NICHT FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Im nicht finanzbezogenen Bereich verwendeten wir 2012 folgende Kennzahlen zur Messung unserer Leistung im Hinblick auf das Mitarbeiterengagement und die Kundenzufriedenheit:

Mitarbeiterengagement-Index: Das Mitarbeiterengagement ist Ausdruck für die Motivation und Loyalität unserer Mitarbeiter, ihren Stolz auf unser Unternehmen und ihre Identifikation mit der SAP. Der Index wird mithilfe unserer Mitarbeiterumfragen ermittelt. Wir verwenden diese Kennzahl, weil uns bewusst ist, dass wir unsere Wachstumsstrategie nur mit engagierten Mitarbeitern umsetzen können.

Net Promoter Score: Diese Kennzahl misst die Bereitschaft unserer Kunden, die SAP weiterzuempfehlen. Sie wird aus unserer Kundenumfrage abgeleitet, die jährlich durchgeführt wird, und misst, ob ein Kunde loyal ist und die SAP wahrscheinlich Freunden oder Kollegen weiterempfehlen würde, ob der Kunde uns gegenüber neutral eingestellt ist oder ob der Kunde unzufrieden ist. Wir haben diese Kennzahl 2012 eingeführt, weil wir davon überzeugt sind, dass wir unsere Finanzziele nur erreichen können, wenn unsere Kunden loyal und zufrieden mit der SAP und unseren Lösungen sind. Der Net Promoter Score berechnet sich aus der Differenz der Prozentzahlen, die den Anteil der Fürsprecher und Kritiker beschreiben. Hierfür wird von dem Prozentsatz der Kunden, deren Empfehlungswahrscheinlichkeit bei 9 oder 10 auf einer Skala von 0 bis 10 liegt (Fürsprecher), der Prozentsatz der Kunden abgezogen, die SAP eine Bewertung zwischen 0 und 6 geben (Kritiker). Nicht berücksichtigt werden bei dieser Berechnung die „passiv Zufriedenen“ mit einer Empfehlungswahrscheinlichkeit von 7 oder 8.

WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Unsere holistische Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen zusammen mit begleitenden Analysen bildet die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Bereitstellung dieser Kennzahlen und zur Informationsversorgung von Entscheidungsträgern auf verschiedenen Managementebenen.

Ausgangspunkt unserer Planungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung der SAP, einschließlich einer Mehrjahresplanung bis 2015: Auf einer stark verdichten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitätstreiber der SAP. Durch diesen Prozess identifizieren wir die Bereiche, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir unsere Mehrjahresplanung für Support- und Entwicklungsberäume und brechen die Pläne für kundennahe Bereiche auf Vertriebsregionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget für das jeweilige Jahr fest. Umsatz- und Ergebnisprognosen auf Quartalsbasis runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir die Umsetzung der strategischen Ziele messen und Planabweichungen feststellen. Durch kontinuierliche Überprüfungen der betroffenen Unternehmenseinheiten analysieren wir diese Entwicklungen und definieren den Handlungsbedarf.

Integrierte Planungs- und Informationssysteme auf Basis von SAP-Software bilden unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse durchgängig ab. Sie ermöglichen uns, aufschlussreiche Auswertungen über alle Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen.

FINANZBEZOGENE KENNZAHLEN DES BERICHTS (NON-IFRS)

Unser Ausblick für 2012 basierte wie in den Vorjahren auf bestimmten Non-IFRS-Kennzahlen. Daher enthält dieser Bericht im Kapitel Vermögens-, Finanz- und Ertragslage einen Vergleich (Non-IFRS) unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2012 mit diesem Ausblick.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2012 und 2011

In der folgenden Tabelle stellen wir für die Geschäftsjahre 2012 und 2011 Überleitungen unserer IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils nächsten Non-IFRS-Kennzahlen dar. Aufgrund von Rundungen können sich in dieser Tabelle bei Summenbildungen geringfügige Abweichungen ergeben.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2012 und 2011

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	Berichtszeitraum 1. Januar – 31. Dezember							
	2012					2011		
	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsbereinigt	IFRS	Anpassung	Non-IFRS
Umsatzkennzahlen								
Softwareerlöse	4.658	0	4.658	-134	4.524	4.107	0	4.107
Cloud-Subskriptionen und -Support	270	73	343	-21	322	18	0	18
Software und Cloud-Subskriptionen	4.928	73	5.001	-155	4.846	4.125	0	4.125
Supporterlöse	8.237	9	8.246	-286	7.959	7.194	27	7.221
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13.165	81	13.246	-441	12.806	11.319	27	11.346
Beratungserlöse	2.442	0	2.442	-95	2.347	2.341	0	2.341
Sonstige Serviceerlöse	616	0	616	-18	599	573	0	573
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	3.058	0	3.058	-113	2.945	2.914	0	2.914
Umsatzerlöse	16.223	81	16.304	-553	15.751	14.233	27	14.260
Aufwandskennzahlen								
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-2.551	414	-2.137			-2.107	285	-1.822
Beratungs- und sonstige Servicekosten	-2.514	128	-2.385			-2.248	32	-2.216
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.253	129	-2.124			-1.939	41	-1.898
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.907	223	-3.684			-3.081	127	-2.954
Allgemeine Verwaltungskosten	-947	164	-783			-715	30	-685
Restrukturierungskosten	-8	8	0			-4	4	0
TomorrowNow-Rechtsstreit	0	0	0			717	-717	0
Sonstige betriebliche Erträge, netto	23	0	23			25	0	25
Operative Aufwendungen	-12.158	1.067	-11.090	362	-10.728	-9.352	-198	-9.550
Ergebniskennzahlen								
Betriebsergebnis	4.065	1.148	5.214	-191	5.023	4.881	-171	4.710
Operative Marge in %	25,1		32,0		31,9	34,3		33,0

Erläuterungen zu Non-IFRS-Finanzinformationen

Wir veröffentlichen bereinigte Kennzahlen, wie zum Beispiel Non-IFRS-Umsatz, Non-IFRS-operative Aufwendungen, Non-IFRS-Betriebsergebnis, Non-IFRS-operative Marge, Non-IFRS-Ergebnis je Aktie, sowie Angaben zu währungsbereinigten Umsätzen und Betriebsergebnis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher Non-IFRS-Kennzahlen. Unsere Non-IFRS-Kennzahlen können sich von den Non-IFRS-Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Die von uns berichteten Non-IFRS-Kennzahlen sollten deshalb nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis, operativer Marge, Ergebnis je Aktie oder anderen IFRS-Kennzahlen gesehen werden, sondern stets nur als Zusatzinformation.

Neben den gemäß IFRS erstellten Finanzdaten enthält dieser Bericht auch vergangenheitsbezogene und zukunftsorientierte Non-IFRS-Finanzdaten. Wir glauben, dass es für Investoren von Interesse ist, diese ergänzenden Informationen zu erhalten, die auch von unserem Management herangezogen werden, um die vergangenen und erwarteten zukünftigen Ergebnisse besser nachvollziehen zu können. Im Jahr 2012 verwendeten wir diese Non-IFRS-Kennzahlen konsistent für unsere Planung, unsere Prognosen, unsere Berichterstattung, Vergütung und die externe Kommunikation:

- Unser Management greift bei finanziellen, strategischen und operativen Entscheidungen primär auf Non-IFRS-Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zurück, nicht auf IFRS-Kennzahlen.
- Die variablen Gehaltsbestandteile unserer Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter sind vom Non-IFRS-Umsatz und vom Non-IFRS-Betriebsergebnis abhängig, nicht von den entsprechenden IFRS-Kennzahlen.
- Für den jährlichen Budgetprozess, in den alle Managementeinheiten einbezogen sind, werden der Non-IFRS-Umsatz und das Non-IFRS-Betriebsergebnis herangezogen, nicht die IFRS-Kennzahlen.
- Sämtliche Analysen der erzielten Ergebnisse sowie Prognosen, die weltweit mit allen leitenden Angestellten durchgeführt werden, beruhen auf diesen Non-IFRS-Kennzahlen, nicht auf den IFRS-Kennzahlen.

– Sowohl unsere unternehmensinternen Zielvereinbarungen als auch die den Kapitalmärkten übermittelten Zielvorgaben beruhen auf dem Non-IFRS-Umsatz und Non-IFRS-Ergebnis, nicht auf IFRS-Kennzahlen.

Unsere Non-IFRS-Finanzkennzahlen sind hinsichtlich der folgenden Positionen sowie der zugehörigen Ertragsteuereffekte bereinigt:

Non-IFRS-Umsatz

Umsatzzahlen, die als Non-IFRS-Umsatz ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach IFRS durch eine Einbeziehung der Supporterlöse, der Cloud-Subskriptionserlöse und vergleichbarer wiederkehrender Erlöse, die als Folge eines Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge gemäß IFRS nicht berichtet werden dürfen.

Nach IFRS weisen wir die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge ab dem Zeitpunkt der Akquisitionen zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere IFRS-Supporterlöse, unsere IFRS-Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, unsere IFRS-Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen, unsere IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere IFRS-Umsatzerlöse für die auf die Akquisitionen folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Erlöse, die die übernommenen Unternehmen ausgewiesen hätten, wenn sie eigenständig geblieben wären. Die Anpassung der Umsatzzahlen hinsichtlich dieses Einflusses verbessert die Vergleichbarkeit unserer Ergebnisse von Periode zu Periode.

Bis 2011 beschränkte sich diese Umsatzkorrektur ausschließlich auf Supporterlöse. 2012 nahmen wir diese Anpassungen auch bei Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und vergleichbaren periodisch wiederkehrenden Erlösen vor. Eine rückwärtige Vornahme dieser Änderung ist nicht erforderlich, da bei den bisherigen Akquisitionen Anpassungen auf den Fair Value abgegrenzter Erlöse außerhalb des Supportbereichs unwesentlich waren.

Non-IFRS-operative Aufwendungen

Die wie folgt definierten Aufwendungen werden bei unseren Angaben zu Non-IFRS-operativen Aufwendungen nicht berücksichtigt:

- Akquisitionsbedingte Aufwendungen

- Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte und separat erworbene geistiges Eigentum (einschließlich Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung)
- im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben anfallende Abfindungsaufwendungen für vor Erwerb bereits bestehende Geschäftsbeziehungen mit akquirierten Unternehmen
- Anschaffungsnebenkosten
- Veräußerungsaktivitäten: Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten, die sämtliche Kriterien gemäß IFRS für eine solche Klassifizierung erfüllen, bis auf die Tatsache, dass sie keinen abtrennbaren größeren Geschäftszweig darstellen
- Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungen
- Restrukturierungsaufwendungen

Non-IFRS-Betriebsergebnis, Non-IFRS-operative Marge und Non-IFRS-Ergebnis je Aktie

Angaben zum Betriebsergebnis, zur operativen Marge und zum Ergebnis je Aktie, die als Non-IFRS-Betriebsergebnis, Non-IFRS-operative Marge und Non-IFRS-Ergebnis je Aktie ausgewiesen werden, unterscheiden sich von den entsprechenden IFRS-Kennzahlen durch eine Bereinigung des oben genannten Non-IFRS-Umsatzes beziehungsweise der Non-IFRS-operativen Aufwendungen.

Bei der Berechnung des Non-IFRS-Betriebsergebnisses, der Non-IFRS-operativen Marge und des Non-IFRS-Ergebnisses je Aktie, die wir zur Evaluierung unseres laufenden operativen Ergebnisses nutzen, werden akquisitionsbedingte Aufwendungen eliminiert. Grund dafür ist, dass es der Unternehmensleitung im Allgemeinen nicht möglich ist, diese Aufwendungen nach erfolgter Übernahme zu verändern oder zu beeinflussen, außer durch die Veräußerung der erworbenen Vermögenswerte. Da die Führungsebenen unterhalb des SAP-Vorstands keinerlei Einfluss auf diese Aufwendungen haben, werden sie bei der Bewertung des Ergebnisses einzelner Geschäftseinheiten generell nicht berücksichtigt. Darüber hinaus wurden diese

Non-IFRS-Kennzahlen gegenüber den betreffenden IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der Veräußerungsaktivitäten, die Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungen und die Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.

Zusatznutzen von Non-IFRS-Kennzahlen

Wir glauben, dass Non-IFRS-Kennzahlen für Investoren aus folgenden Gründen nützlich sind:

- Durch Non-IFRS-Kennzahlen erhalten Investoren einen Einblick in die Entscheidungsfindungsprozesse der Unternehmensleitung, da unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen Non-IFRS-Kennzahlen einsetzt.
- Die Non-IFRS-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vorjahren erlauben, da sie um bestimmte direkte Auswirkungen von Akquisitionen und Veräußerungsaktivitäten bereinigt sind.
- Die Nutzung von Non-IFRS-beziehungsweise Non-GAAP-Kennzahlen ist in der Softwarebranche weit verbreitet. Unsere Non-IFRS-Kennzahlen sind mit den entsprechenden Non-IFRS- und Non-GAAP-Kennzahlen unserer Wettbewerber meist besser vergleichbar als unsere IFRS-Kennzahlen.

Darüber hinaus halten wir diese Bereinigung unserer IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse unserer nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten aus dem folgenden Grund für unsere Investoren für sinnvoll:

- Die Geschäftstätigkeiten von TomorrowNow wurden nicht fortgeführt. Deshalb berücksichtigen wir potenzielle künftige Ergebnisse von TomorrowNow, die vor allem Aufwendungen aus den Rechtsstreitigkeiten mit Oracle beinhalten werden, auch weiterhin nicht in unserer internen Berichterstattung, Planung, bei Prognosen und bei der Vergütung. Die Bereinigung der Non-IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten erhöht daher die Aussagekraft der Finanzkennzahlen, die SAP intern verwendet.

Bei Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen rechnen wir die oben genannten Umsätze ein beziehungsweise eliminieren die oben genannten Aufwendungen sowohl auf Gesamtunternehmensebene als auch auf den nachgeordneten Ebenen. Darüber hinaus verwenden wir diese Non-IFRS-Kennzahlen, um die operative Leistung des Unternehmens besser über bestimmte Vergleichszeiträume beurteilen zu können.

Wir gehen davon aus, dass unsere Non-IFRS-Kennzahlen insbesondere aus den folgenden Gründen nur begrenzt aussagefähig sind:

- Die eliminierten Beträge könnten für SAP wesentlich sein.
- Die Non-IFRS-Kennzahlen deuten nur dann auf unsere gegenwärtigen und zukünftigen Ergebnisse hin, wenn sie in Verbindung mit den entsprechenden IFRS-Kennzahlen analysiert werden. Dies sind die wichtigsten Gründe dafür:
 - Während unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen um bestimmte akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt sind, erfolgt keine Bereinigung um die zusätzlichen Umsätze oder sonstigen Erträge aus diesen Akquisitionen.
 - Während wir Effekte aus dem vorgeschriebenen Fair Value Accounting von abgegrenzten Umsätzen erworbener Unternehmen adjustieren, erfolgt keine entsprechende Anpassung für die Effekte aus dem Fair Value Accounting abgegrenzter Provisionen, die das erworbene Unternehmen an Vertriebsmitarbeiter und Dritte für den Abschluss der entsprechenden Kundenverträge gezahlt hat.
 - Die akquisitionsbedingten Aufwendungen, um die wir unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen bereinigen, werden voraussichtlich wiederkehren, falls SAP in der Zukunft wesentliche Übernahmen tätigt.
 - Die akquisitionsbedingten Abschreibungen, um die wir unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen bereinigen, sind wiederkehrende Aufwendungen, die sich auf unser Ergebnis in den kommenden Jahren auswirken werden.
 - Die Umsatzanpassung, die aufgrund eines Fair Value Accounting für übernommene Verträge im Zusammenhang mit einer Akquisition erforderlich ist, und die Aufwandsanpassung für akquisitionsbedingte Aufwendungen basieren nicht auf einem gemeinsamen Konzept: Durch die Umsatzanpassung sollen die erste Periode nach der Akquisition und die zukünftigen Perioden besser vergleichbar sein, während durch die Aufwandsanpassung die Perioden vor und nach der Akquisition besser vergleichbar sein sollen. Dies sollte besonders bei der Bewertung unserer Non-IFRS-Angaben

zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge berücksichtigt werden, da diese die Non-IFRS-Umsätze und Non-IFRS-Aufwendungen miteinander verbinden, obwohl sie nicht auf einem gemeinsamen Konzept beruhen.

- Unsere Veräußerungsaktivitäten und Restrukturierungsmaßnahmen können erhebliche Mittelabflüsse nach sich ziehen. Dasselbe gilt für unsere anteilsbasierten Vergütungen, da der wesentliche Teil unserer anteilsbasierten Vergütungen in bar und nicht in Aktien ausgeglichen wird.
- Die Bewertung unserer anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich kann von Periode zu Periode aufgrund der Entwicklung unseres Aktienpreises und anderer Bewertungsparameter wesentlich schwanken.
- Wir haben in der Vergangenheit jährlich anteilsbasierte Vergütungen an unsere Mitarbeiter ausgegeben und planen, dies auch in Zukunft zu tun. Somit werden Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen regelmäßig anfallen, wobei sich die Beträge in den Berichtsperioden regelmäßig ändern werden.

Dennoch betrachten wir die Darstellung der Non-IFRS-Kennzahlen in Verbindung mit den entsprechenden IFRS-Kennzahlen sowie die relevante Überleitung als nützliche Zusatzinformation für Investoren und die Unternehmensleitung, um die aktuelle und zukünftige Entwicklung unserer Finanzlage und unseres Betriebsergebnisses besser einschätzen zu können. Wir beurteilen unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-IFRS- als auch der vergleichbaren IFRS-Kennzahlen. Den Lesern unserer Finanzberichte empfehlen wir, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-IFRS-Angaben nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

Informationen über Währungseffekte

Informationen über die Umsatzerlöse der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über diese Veränderungen geben Umsatzzahlen auf Basis von IFRS zwar Aufschluss. Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungseffekte beeinflusst. Da wir keine

mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über die mengenmäßige Umsatzveränderung informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Umsatzveränderung zu vermitteln, geben wir die um Währungseffekte bereinigte Umsatzveränderung an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben würden, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet würden.

Währungsbereinigte Kennzahlen sind mit Einschränkungen verbunden, insbesondere da die eliminierten Währungseffekte einen wesentlichen Bestandteil unseres Umsatzes und unserer Kosten bilden und unsere Ertragskraft wesentlich beeinflussen können. Daher beschränken wir die Verwendung währungsbereinigter Kennzahlen auf die Analyse der Mengenveränderung als eines Elements der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. Wir beurteilen unsere Ergebnisse und unsere Ertragskraft nicht ohne Berücksichtigung sowohl des währungsbereinigten Non-IFRS-Umsatzes und Non-IFRS-Betriebsergebnisses als auch der Veränderungen von Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis und anderen Kennzahlen, wie sich diese auf Basis von IFRS ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern unserer Berichterstattung. Dabei sind währungsbereinigte Finanzkennzahlen nicht als Ersatz oder höherwertige Finanzkennzahlen, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis oder anderen IFRS-Kennzahlen anzusehen.

Free Cashflow

Wir nutzen die Kennzahl Free Cashflow, um die Finanzmittelveränderung nach Abzug aller Auszahlungen, die zur organischen Erhaltung oder Erweiterung des Unternehmens getätigt wurden, zu ermitteln. Dadurch erhält die Unternehmensführung zusätzliche Informationen zur Beurteilung unserer Anforderungen hinsichtlich der Liquidität. Der Free Cashflow berechnet sich aus den Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen mit Ausnahme von Auszahlungen, die im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben stehen.

Free Cashflow

Mio. €

	2012	2011	Veränderung in %
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.822	3.775	1
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen (ohne Akquisitionen)	-541	-445	22
Free Cashflow	3.281	3.330	-1

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Erholung der Weltwirtschaft büßte im Berichtsjahr laut Europäischer Zentralbank (EZB)¹⁾ an Schwung ein. Insbesondere die Staatsschuldenkrise in Europa belastete die weltweite Konjunktur. Dabei griff die konjunkturelle Abkühlung im Laufe des Jahres von den entwickelten Volkswirtschaften auch auf die Schwellenländer über. Eine restriktivere Politik mit Sparmaßnahmen vieler Regierungen verlangsamte das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts zusätzlich. Dennoch entwickelte sich die Wirtschaft der Schwellenländer auch 2012 deutlich besser als die der Industrieländer.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) verzeichnete das Bruttoinlandsprodukt der Eurozone 2012 einen leichten Rückgang. Erst gegen Ende des Jahres stabilisierte es sich auf niedrigem Niveau, außerdem stieg das Vertrauen der Verbraucher und Anleger in die Finanzmärkte wieder. Deutschland lag nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) angesichts der positiven Arbeitsmarktentwicklung über dem Durchschnitt der Eurozone, aber auch hier fiel das Wirtschaftswachstum hinter den Wert des Vorjahres zurück. Die Wirtschaft derjenigen EU-Mitglieder, die nicht dem Euroraum angehören, wuchs verhältnismäßig schwach. Im Nahen Osten und in Afrika hingegen stärkten eine expansive Geld- und Finanzpolitik sowie das hohe Vertrauen des privaten Sektors in die wirtschaftliche Entwicklung die Widerstandsfähigkeit der meisten Volkswirtschaften.

In der Region Amerika stimmte im Jahr 2012 vor allem die wirtschaftliche Entwicklung der USA zunehmend optimistisch. Obwohl die US-Wirtschaft im Gesamtjahr nur geringfügig wuchs, übertraf das Wachstum zum Jahresende den Vorjahreswert. Gründe hierfür waren der unerwartet lebhafte Außenhandel, der steigende private Konsum sowie zunehmende Staatsausgaben. In Lateinamerika dagegen verlangsamte sich das Wachstum insbesondere in der ersten Jahreshälfte, weil die Nachfrage aus dem Ausland sank und sich auch die Inlandsnachfrage schwach zeigte.

Die Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) entwickelte sich im Berichtsjahr weniger gegensätzlich als in den vorangegangenen Jahren. In Japan erzielte das Wirtschaftswachstum nach den Rückschlägen von 2011 wieder positive Werte, obwohl das Exportniveau und die privaten Konsumausgaben niedrig blieben. Im Septem-

ber exportierte das Land sogar erstmals seit über 25 Jahren weniger, als es importierte. Die Wirtschaft der aufstrebenden Volkswirtschaften, insbesondere Chinas, entwickelte sich 2012 weiterhin positiv, wuchs jedoch weniger schnell als in den Vorjahren. Die schleppende Nachfrage aus Europa verringerte das Exportwachstum, die robuste Inlandsnachfrage konnte dieser Entwicklung nur teilweise entgegenwirken. Die Wachstumsraten lagen deutlich niedriger als in den Vorjahren, in China nur noch im einstelligen Bereich.

LAGE DES IT-MARKTES

Die SAP schätzt den Markt für Unternehmenssoftware (Enterprise Application Market, EAM) im vierten Quartal 2012 (vier Quartale rollierend) auf Basis von IDC-Analysen auf rund 110 Mrd. US\$. In diesem Markt konnte SAP im vergangenen Jahr den Vorsprung vor den engsten Wettbewerbern Oracle und Microsoft weiter ausbauen und zusätzliche Marktanteile gewinnen.

Die weltweiten IT-Ausgaben wuchsen laut IDC 2012 um einen mittleren einstelligen Prozentsatz und damit doppelt so schnell wie die gesamte Weltwirtschaft. Deutlich über diesem Durchschnitt lag vor allem das Geschäft mit Smartphones, Tablet-PCs und Speicherhardware sowie Anwendungssoftware. Analog zum wirtschaftlichen Trend wuchsen die IT-Ausgaben in den Schwellenländern stärker als in den Industrieländern.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika beeinträchtigte die Wirtschaftskrise in Europa die Entwicklung der IT-Wirtschaft. Zusätzlich wirkte sich der Sparkurs vieler Regierungen nachteilig auf unternehmerische Investitionen aus. So stiegen die IT-Ausgaben in Westeuropa nur um Werte im unteren einstelligen Prozentbereich und übertrafen dennoch das Wachstum der Gesamtwirtschaft 2012. Lediglich die Ausgaben für Smartphones und Tablet-PCs wuchsen stabil.

In der Region Amerika stiegen die Ausgaben auf dem US-amerikanischen IT-Markt in vergleichbarem Tempo wie im Vorjahr. Sie lagen damit ähnlich wie die gesamte US-amerikanische Wirtschaft unter dem weltweiten Durchschnitt. Die übrigen Länder der Region konnten dieses Ergebnis allerdings ausgleichen, sodass die IT-Ausgaben der gesamten Region den weltweiten Durchschnitt übertrafen.

¹⁾ Alle Angaben zur wirtschaftlichen Lage in diesem Kapitel beruhen, soweit nicht anders vermerkt, auf Aussagen der Europäischen Zentralbank (EZB).

Bezüglich der IT-Branche der Region Asien-Pazifik-Japan zeigte sich ein gegensätzliches Bild. Als schwach erwies sich vor allem die japanische IT-Wirtschaft. Die Konjunktur, die sich durch den Wiederaufbau nach den Naturkatastrophen von 2011 zunächst belebt hatte, ließ im Verlauf des Berichtsjahres wieder nach. Dies führte dazu, dass die japanischen IT-Ausgaben nur noch im unteren einstelligen Prozentbereich anstiegen. Stabil wuchs der IT-Markt dagegen in den asiatischen Schwellenländern. China erreichte erneut eine zweistellige Wachstumsrate – wenn auch eine deutlich niedrigere als 2011 –, obwohl seine Gesamtwirtschaft 2012 die 10 %-Schwelle beim Wachstum des Bruttoinlandsprodukts verfehlte. Stärken der chinesischen IT-Wirtschaft waren vor allem die Bereiche Software, Services und Infrastruktur.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

Die Lage der Gesamtwirtschaft und der IT-Branche war 2012 erneut geprägt von Unsicherheiten und Risiken. Das SAP-Geschäft wurde davon jedoch nicht belastet: Das Wachstum der SAP übertraf 2012 sowohl das der Weltwirtschaft als auch das der IT-Branche. Zu verdanken hatten wir das in erster Linie den Innovationen in unseren Kernbereichen Anwendungen, Analytik und den drei neuen Geschäftsbereichen mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie (mit unserer In-Memory-Plattform SAP HANA).

Unternehmen sahen sich in diesem volatilen wirtschaftlichen Umfeld gezwungen, ihre Geschäftsprozesse – die Schwankungen und Risiken deutlich stärker ausgesetzt sind – effizienter zu gestalten und verstärkt vorausschauende Analysen für unterschiedliche Szenarien zu erstellen. Dabei mussten sie mit rapide steigenden und immer komplexeren Datenmengen umgehen sowie Auswertungen immer und überall in Echtzeit zur Verfügung haben. Diesen Bedarf erfüllte die SAP mit ihrem umfassenden Angebot an Standardsoftware.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika konnten wir uns den Auswirkungen der Eurokrise nicht völlig entziehen. Gerade zu Jahresbeginn wuchs unser Umsatz in einigen europäischen Märkten langsamer als im Jahresdurchschnitt, entwickelte sich im weiteren Verlauf des Jahres aber besser als die Gesamtwirtschaft und die übrige IT-Branche. Hervorzuheben ist insbesondere das zweistellige Wachstum unseres Umsatzes mit Software und Cloud-Subskriptionen in der Region Europa, Naher Osten, Afrika.

In der Region Amerika übertrafen wir im Verlauf des Jahres ebenfalls das Wachstum der Gesamt- und IT-Wirtschaft. Ausschlaggebend dafür war, dass wir Kunden in Schlüsselbranchen für unsere innovativen Lösungen gewannen. Das zeigte sich maßgeblich am Wachstum der Software- und Cloud-Subskriptionserlöse für die gesamte Region, die 2012 zweistellig stiegen.

Im Gegensatz zu den Wirtschafts- und Branchenzahlen verzeichneten wir in der Region Asien-Pazifik-Japan Rekordumsätze. Dabei kam uns zugute, dass sich Unternehmen beispielsweise in Japan als Frühwender besonders aufgeschlossen für unsere neuen Technologien und Lösungskategorien zeigten.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

DARSTELLUNG DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM VERGLEICH ZUM AUSBLICK FÜR 2012 (NON-IFRS)

Im Jahr 2012 basierten unsere interne Steuerung und unsere operativen Ertragsziele sowie der veröffentlichte Ausblick auf Non-IFRS-Kennzahlen. Daher greifen wir im folgenden Abschnitt zur Erläuterung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zu unserem Ausblick ausschließlich auf Non-IFRS-Kennzahlen, die aus IFRS-Kennzahlen abgeleitet sind, zurück und kennzeichnen sie als solche. Die Erläuterungen im darauffolgenden Abschnitt zur Ertragslage nach IFRS beschränken sich dagegen auf Zahlen, die gemäß den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen International Financial Reporting Standards (IFRS) dargestellt und daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Ausblick 2012 (Non-IFRS)

Anfang 2012 sagten wir voraus, dass unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 10 % bis 12 % steigen würden (2011: 11.346 Mio. €). Dies enthielt einen erwarteten Beitrag von SuccessFactors von bis zu 2 Prozentpunkten.

Außerdem erwarteten wir, dass unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. € (2011: 4,71 Mrd. €) liegen würde. Ferner gingen wir davon aus, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne den Beitrag von SuccessFactors in einer ähnlichen Spanne liegen würde.

Wir rechneten für das Geschäftsjahr 2012 mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 26,5 % bis 27,5 % (2011: 27,9 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2011: 26,6 %).

Nachdem wir unseren im Januar 2012 veröffentlichten Ausblick für das Jahr 2012 im Juli noch bestätigt hatten, änderten wir die Prognose in Bezug auf das Umsatzwachstum aufgrund der Akquisition von Ariba im Oktober 2012:

Unter Einbeziehung von Ariba und unter der Annahme, dass sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld nicht verschlechtern würde, erwarteten wir nunmehr, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse das obere Ende der

Spanne von 10,5 % bis 12,5 % erreichen würden. Dies schloss einen Gesamtbeitrag von SuccessFactors und Ariba von rund 2,5 Prozentpunkten ein. Unverändert gingen wir davon aus, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne den Beitrag von SuccessFactors und Ariba in einer ähnlichen Spanne liegen wird, wie bereits zu Beginn des Jahres 2012 bekannt gegeben.

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2012 im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

Wir steigerten im Jahr 2012 unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 13 % auf 12.806 Mio. € (2011: 11.346 Mio. €) und übertrafen unsere im Januar 2012 bekannt gegebene Prognose (10 % bis 12 %) sowie den im Oktober aktualisierten Ausblick.

Soll-Ist-Vergleich für 2012

	Prognose 2012	Ergebnisse 2012
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) ¹⁾	+10,5 % bis 12,5 % ²⁾	+13 %
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt)	5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. €	5,02 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,5 % bis 27,5 %	26,2 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0 %	27,5 %

¹⁾ Im Oktober 2012 aktualisierter Ausblick. Dies beinhaltet einen Beitrag von 2,5 Prozentpunkten von SuccessFactors und Ariba.

²⁾ unterjährig angehoben

Trotz des teilweise unsicheren wirtschaftlichen Umfelds im Jahr 2012 zeigten unsere Neu- und Bestandskunden weiterhin eine hohe Bereitschaft, in unsere Lösungen zu investieren:

Dabei ist der Anstieg der Softwareerlöse ohne Berücksichtigung von Währungseffekten vor allem auf ein starkes Wachstum in den Regionen Asien-Pazifik-Japan (APJ) und Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) zurückzuführen, während die Region Amerika ein solides Wachstum zeigte. Gegenüber 2011 verringerte sich dabei das Wachstum. Neben den Softwareerlösen verzeich-

neten wir einen starken Anstieg der Subskriptions- und Supporterlöse im Cloud-Bereich infolge der Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba. Konsequenterweise stiegen auch unsere Software- und Cloud-Subskriptionserlöse im Gesamtjahr 2012 um 21 % (währungsbereinigt um 17 %) auf 5 Mrd. €. Ebenso stiegen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 17 % auf 13,25 Mrd. € (2011: 11,35 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse bedeutet dies einen Anstieg um 13 %. Dabei trugen die Akquisitionen SuccessFactors und Ariba währungsbereinigt mit 2,7 % zum Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse bei.

Im Geschäftsjahr 2012 erzielten wir ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 5.023 Mio. €. Das währungsbereinigte Betriebsergebnis (Non-IFRS) lag damit leicht unter der von der SAP erwarteten Spanne in Höhe von 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. €. Dies ist hauptsächlich auf die fortgesetzten Investitionen in Schlüsselinnovationen sowie den Ausbau der weltweiten Vertriebsaktivitäten der SAP zurückzuführen.

Wir erzielten eine effektive Steuerquote von 26,2 % (basierend auf IFRS) und von 27,5 % (basierend auf Non-IFRS). Damit lagen wir unterhalb der für das Geschäftsjahr 2012 bekannt gegebenen Erwartung nach IFRS (26,5 % bis 27,5 %) und innerhalb der Erwartung nach Non-IFRS (27,0 % bis 28,0 %). Die Verringerung gegenüber dem Ausblick nach IFRS ergibt sich im Wesentlichen aus der regionalen Verteilung des Konzernergebnisses.

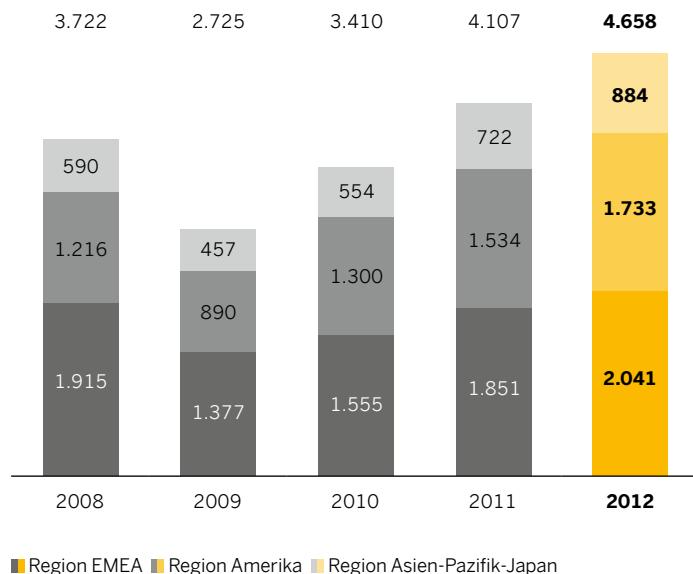
ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE (IFRS)

Im folgenden Abschnitt über die Ertragslage nach IFRS werden unsere Ergebnisse ausschließlich auf der Basis von IFRS-Kennzahlen analysiert, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Infolge des Erwerbs von SuccessFactors im Februar 2012 sind die Ergebnisse von SuccessFactors nur für die Monate Februar bis Dezember enthalten. Ebenso sind infolge des Erwerbs von Ariba im Oktober 2012 die Ergebnisse von Ariba nur von Oktober bis Dezember enthalten.

Softwareerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

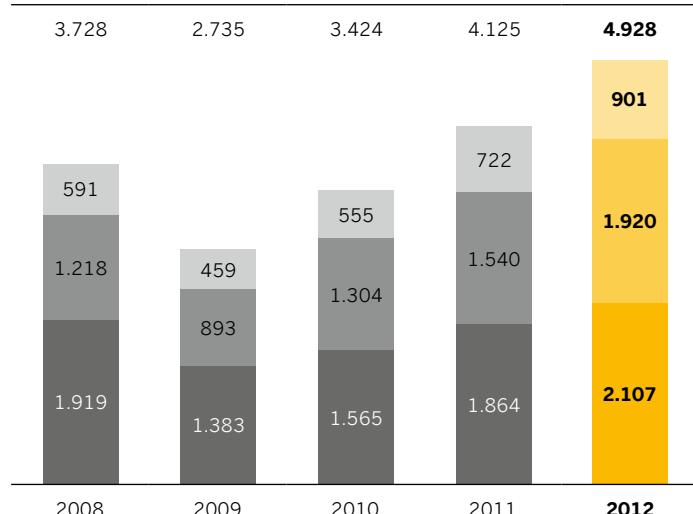
Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Software- und Cloud-Subskriptionserlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

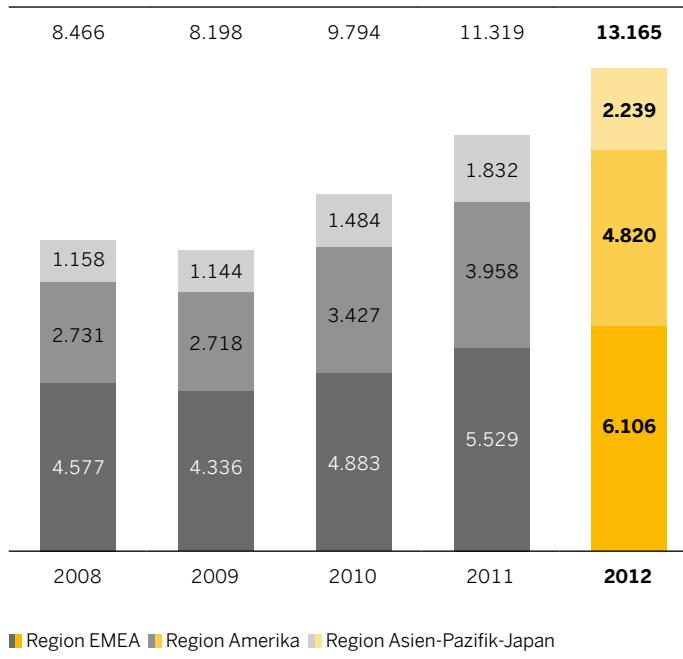
Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 14.233 Mio. € im Jahr 2011 auf 16.223 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs um 1.990 Mio. € oder 14 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 4 %. Das Erlöswachstum resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der Softwareerlöse um 551 Mio. €, einem Anstieg der Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse um 252 Mio. € und einem Anstieg der Supporterlöse um 1.043 Mio. €. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich 2012 bedingt durch diesen Anstieg auf 13.165 Mio. €. Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich 2012 auf 81 % gegenüber 80 % im Jahr 2011. Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse trugen im Jahr 2012 3.058 Mio. € zu unseren Umsatzerlösen bei, was einem Anstieg um 5 % gegenüber 2011 entspricht.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse auf einzelne Regionen und Branchen wird in den Abschnitten Umsatzerlöse nach Regionen sowie Umsatzerlöse nach Branchen erläutert.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden erzielen. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support beziehen sich auf Verträge, die es dem Kunden gestatten, bestimmte von der SAP gehostete Softwarefunktionen während der Vertragslaufzeit zu nutzen, jedoch nicht, den Vertrag zu kündigen und die Software dauerhaft auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch technischen Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen generieren.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen von 11.319 Mio. € im Jahr 2011 auf 13.165 Mio. € im Jahr 2012, was einem Wachstum um 16 % entspricht. Das Erlöswachstum setzt sich aus einem Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 12 % und einem Zuwachs aus Währungsveränderungen von 4 % zusammen.

Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen von 4.125 Mio. € im Jahr 2011 auf 4.928 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs um 803 Mio. € oder 19 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 16 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 3 %.

Die Softwareerlöse stiegen von 4.107 Mio. € im Jahr 2011 auf 4.658 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs um 551 Mio. € oder 13 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 3 %. Von den Softwareerlösen entfielen im Jahr 2012 392 Mio. € auf SAP HANA und 222 Mio. € auf mobile Lösungen.

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen von 18 Mio. € im Jahr 2011 auf 270 Mio. € im Jahr 2012. Dieser Anstieg ist überwiegend bedingt durch die beiden Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba.

2012 hat sich unsere Kundenbasis weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind im Jahr 2012 19 % unserer Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen (2011: 19 %). Der gesamte Auftragseingangswert für Software wuchs gegenüber dem Vorjahr um 20 %. Die Gesamtzahl der abgeschlossenen Verträge für neue Software sank um 4 % auf 59.289 (2011: 61.474), während der durchschnittliche Auftragswert um 25 % stieg.

Unsere stabile Kundenbasis und der anhaltende Verkauf von Software an Bestands- und Neukunden im gesamten Geschäftsjahr 2012 sowie im Vorjahr hatten einen Anstieg der Supporterlöse von 7.194 Mio. € im Jahr 2011 auf 8.237 Mio. € im Jahr 2012 zur Folge. Der größte Teil der Supporterlöse entfällt auf das Wartungsangebot SAP Enterprise Support. Der Anstieg der Supporterlöse um 1.043 Mio. € oder 14 % beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 4 %. Das Wachstum lässt sich vor allem auf unsere Premiumangebote sowie das Supportangebot SAP Enterprise Support zurückführen. So stieg die Akzeptanzrate für SAP Enterprise Support im Neukundengeschäft von 88 % im Jahr 2011 auf 96 % im Jahr 2012.

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse generieren wir in erster Linie aus dem Beratungsgeschäft sowie aus sonstigen Dienstleistungen. Die Beratungserlöse werden vorwiegend aus der Implementierung unserer Softwareprodukte erzielt. Die sonstigen Serviceerlöse beinhalten zum größten Teil Erlöse aus dem von Sybase übernommenen Geschäft mit Messaging Services sowie Schulungserlöse aus Weiterbildungsangeboten für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen.

Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse stiegen von 2.914 Mio. € im Jahr 2011 auf 3.058 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs um 144 Mio. € oder 5 % entspricht. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 1 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 4 %.

Die Beratungserlöse stiegen von 2.341 Mio. € im Jahr 2011 auf 2.442 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs um 101 Mio. € oder 4 % entspricht. Der Zuwachs resultiert vollständig aus Währungsveränderungen. Damit belief sich der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Beratungs- und sonstigen Ser-

viceerlösen auf 80 % (2011: 80 %). Der Anteil der Beratungserlöse an den Umsatzerlösen betrug 15 % im Jahr 2012 (2011: 16 %).

Die sonstigen Serviceerlöse stiegen von 573 Mio. € im Jahr 2011 auf 616 Mio. € im Jahr 2012, was einem Zuwachs von 8 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 3 % und ist vorrangig bedingt durch höhere Erlöse aus Messaging Services.

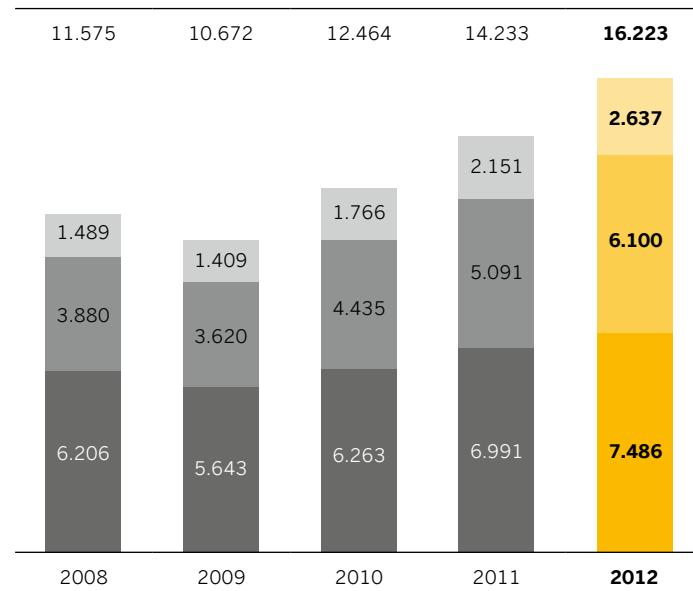
Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen

Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: der Region EMEA, der Region Amerika sowie der Region APJ. Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Textziffer (28) des Anhangs zu unserem Konzernabschluss enthält weitere Informationen zu unseren Umsätzen in den einzelnen Regionen.

Umsatzerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Region EMEA

Im Jahr 2012 entfielen mit 7.486 Mio. € (2011: 6.991 Mio. €) 46 % (2011: 49 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 7 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland stiegen um 1 % auf 2.380 Mio. € (2011: 2.347 Mio. €). Der auf Deutschland entfallende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 32 % (2011: 34 %). Die restlichen Erlöse der Region EMEA stammten in erster Linie aus Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, den Niederlanden, Russland und Italien. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region EMEA beliefen sich auf 6.106 Mio. € (2011: 5.529 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich auf 82 % gegenüber 79 % im Jahr 2011. Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 13 % auf 2.107 Mio. € im Jahr 2012 (2011: 1.864 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 12 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 1 %.

Region Amerika

2012 entfielen 38 % (2011: 36 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika stiegen um 20 % auf 6.100 Mio. €; die in den USA erzielten Umsatzerlöse erhöhten sich um 21 % auf 4.461 Mio. €. Dieses Wachstum beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 12 % und eine Zunahme aus Währungsveränderungen von 9 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug 73 % (2011: 73 %). In den übrigen Ländern der Region Amerika kletterten die Umsatzerlöse um 18 % auf 1.639 Mio. €. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 17 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 1 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in Kanada, Brasilien und Mexiko generiert. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region Amerika beliefen sich auf 4.820 Mio. € (2011: 3.958 Mio. €). Damit

beträgt die Summe der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen 79 % (2011: 78 %). Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 25 % auf 1.920 Mio. € im Jahr 2012 (2011: 1.540 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 19 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 6 %.

Region APJ

2012 entfielen 16 % (2011: 15 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei der größte Umsatzzuwachs hier in Japan erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ stiegen um 23 % auf 2.637 Mio. €. In Japan steigerten wir unsere Umsatzerlöse um 21 % auf 789 Mio. €, was einem Anteil an den in der Region APJ erzielten Umsatzerlösen von 30 % (2011: 30 %) entspricht. Der Umsatzanstieg in Japan beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 13 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 8 %. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die Umsatzerlöse um 23 % zu. Die Umsatzerlöse in den übrigen Ländern der Region APJ wurden hauptsächlich in Australien, Indien und China erzielt. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region APJ beliefen sich auf 2.239 Mio. € (2011: 1.832 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen beträgt wie im Vorjahr 85 %. Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 25 % auf 901 Mio. € im Jahr 2012 (2011: 722 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 20 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 5 %.

Umsatzerlöse nach Branchen

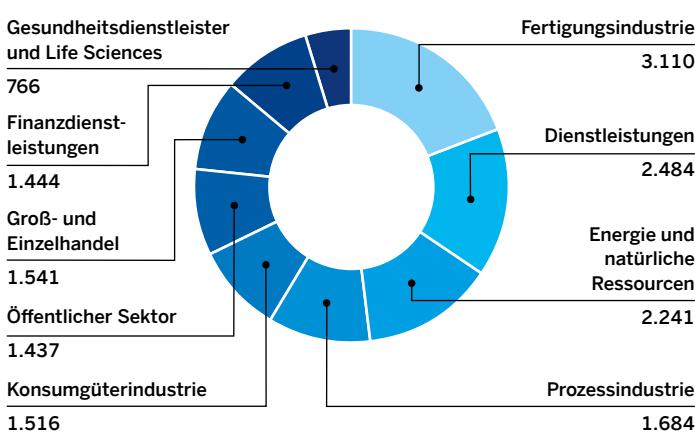
Die Zuteilung unserer Kunden zu einer unserer Branchengruppen erfolgt bei der ersten vertraglichen Vereinbarung. Die Erlöse, die wir anschließend aus Geschäften mit einem bestimmten Kunden erzielen, ordnen wir der betreffenden Gruppe zu.

In den folgenden Sektoren erzielten wir ein überdurchschnittliches Wachstum, gemessen an der Veränderung der Umsatzerlöse im Jahr 2012: Finanzdienstleistungen (1.444 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 21 %), Gesundheitsdienstleister und Life Sciences (766 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 20 %), Fertigungsindustrie (3.110 Mio. € bei einer Wachstumsrate von

19 %), Groß- und Einzelhandel (1.541 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 19 %) und Prozessindustrie (1.684 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 15 %).

Umsatzerlöse nach Branchen

Mio. €



Die Ergebnisse der anderen Sektoren waren wie folgt: Dienstleistungen 2.484 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 13 %, Energie und natürliche Ressourcen 2.241 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 12 %, Konsumgüterindustrie 1.516 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 6 % und Öffentlicher Sektor 1.437 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 3 %.

Betriebsergebnis und operative Marge

Betriebsergebnis und operative Marge

2012 belief sich unser Betriebsergebnis auf 4.065 Mio. € (2011: 4.881 Mio. €) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr signifikant verringert. Durch die Auflösung der TomorrowNow-Rückstellung in Höhe von 717 Mio. € im Jahr 2011 ist der Vorjahreswert nur bedingt vergleichbar. Ebenso ist zu berücksichtigen, dass die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 522 Mio. € (2011: 68 Mio. €) sowie akquisitionsbedingte Aufwendungen in Höhe von 537 Mio. € (2011: 448 Mio. €) das

Betriebsergebnis beeinträchtigt haben. Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen sind in erster Linie aufgrund neuer Vergütungsprogramme sowie des Kursanstiegs der SAP-Aktien im Jahr 2012 deutlich gestiegen.

Ferner wurde das Betriebsergebnis im Gesamtjahr 2012 durch fortgeführte Investitionen in die weltweiten Vertriebsaktivitäten sowie in den Cloud-Bereich beeinflusst. Die Zahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) stieg im Gesamtjahresvergleich um fast 8.700, davon stammen mehr als 4.800 Mitarbeiter aus Akquisitionen.

Bedingt durch die bereits aufgeführten Effekte beim Betriebsergebnis sank die operative Marge im Jahr 2012 um 9,2 Prozentpunkte auf 25,1 % (2011: 34,3 %).

Die operativen Aufwendungen stiegen 2012 auf 12.158 Mio. € (2011: 9.352 Mio. €), was einer Erhöhung um 2.806 Mio. € beziehungsweise um 30 % entspricht. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf akquisitionsbedingte Aufwendungen, anteilsbasierte Vergütungen, fortgeführte Investitionen in den Vertrieb, eine Erhöhung des Personalaufwands infolge von Akquisitionen sowie den Cloud-Bereich zurückzuführen.

In den folgenden Abschnitten erläutern wir die Entwicklung der einzelnen Komponenten der Umsatzkosten.

Software- und softwarebezogene Serviceaufwendungen

Die Software- und softwarebezogenen Serviceaufwendungen umfassen hauptsächlich Kosten für Kundensupport, Kosten für die Entwicklung individueller Kundenlösungen, die den spezifischen geschäftlichen Anforderungen der Kunden Rechnung tragen, Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb von Cloud-Anwendungen, Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie an Dritte gezahlte Lizenzgebühren und Provisionen für Datenbanken und andere komplementäre Produkte externer Anbieter, die wir an unsere Kunden weiterlizenziieren.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceaufwendungen stiegen 2012 um 21 % auf 2.551 Mio. € (2011: 2.107 Mio. €). Ein wesentlicher Kostenfaktor war die Erhöhung der Aufwendungen für den Kundensupport in Höhe von 184 Mio. € sowie der akquisitionsbedingte Anstieg der Kosten für die Bereitstellung

und den Betrieb unserer Cloud-Anwendungen. Ferner stiegen infolge des stark angewachsenen Softwareumsatzes unsere Lizenzgebühren, die wir an Dritte zahlen. Die Marge des Software- und softwarebezogenen Servicegeschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus Software- und softwarebezogenen Services zu den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen, blieb im Jahr 2012 mit 81 % konstant zum Vorjahr (2011: 81 %).

Beratungs- und sonstige Servicekosten

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten setzen sich in erster Linie aus Personalaufwendungen für Beratungs- und Schulungspersonal sowie aus Aufwendungen für zugekaufte Beratungs- und Schulungsdienstleistungen externer Anbieter zusammen. Diese Position beinhaltet außerdem Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Services, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Services abgegrenzt werden können.

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten stiegen von 2.248 Mio. € im Jahr 2011 um 12 % auf 2.514 Mio. € im Jahr 2012. Die Marge des Beratungs- und sonstigen Servicegeschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus Beratungs- und sonstigen Services zu den Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen, sank auf 18 % (2011: 23 %). Das überproportionale Wachstum der Aufwendungen gegenüber den Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen ist vor allem auf erhöhte Aufwendungen für eine begrenzte Anzahl von Kundenprojekten zurückzuführen.

Forschung und Entwicklung

Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) umfassen vorwiegend Personalaufwendungen für unsere F&E-Mitarbeiter, Kosten für unabhängige Dienstleister, die wir zur Unterstützung unserer F&E-Aktivitäten beauftragt haben, und Abschreibungen für im Rahmen unserer F&E-Aktivitäten genutzte Computerhardware und -software.

Die F&E-Kosten erhöhten sich im Jahr 2012 auf 2.253 Mio. €, was einer Zunahme um 16 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Erhöhung war im Wesentlichen auf den Anstieg der Personalkosten aufgrund der Akquisitionen von Success-Factors und Ariba zurückzuführen.

Der Anteil der F&E-Kosten an den Umsatzerlösen stieg im Gesamtjahr 2012 mit 13,9 % leicht über das Vorjahresniveau (2011: 13,6 %). Die vorteilhafte Umsatzentwicklung gegenüber 2011 bewirkte im Zusammenhang mit den proportional gestiegenen F&E-Aufwendungen eine nahezu konstante F&E-Quote. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Forschung und Entwicklung.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten bestehen hauptsächlich aus Personalaufwendungen und Kosten des Direktvertriebs zur Unterstützung unserer Vertriebs- und Marketingbereiche für den Vertrieb und das Marketing unserer Produkte und Dienstleistungen.

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen von 3.081 Mio. € im Jahr 2011 um 27 % auf 3.907 Mio. € im Jahr 2012. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf erhöhte Personalkosten zurückzuführen, bedingt durch den Ausbau der weltweiten Vertriebsmannschaft unter anderem in neuen Wachstumsmärkten sowie durch einen akquisitionsbedingten Anstieg unserer Mitarbeiterzahl. Ferner stiegen die Reise- und Marketingkosten aufgrund der Zunahme der Geschäftsaktivitäten. Dabei stieg das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingkosten zu den Umsatzerlösen mit 24 % gegenüber dem Vorjahr an (2011: 22 %), da die Aufwendungen gegenüber dem Umsatz überproportional gewachsen sind.

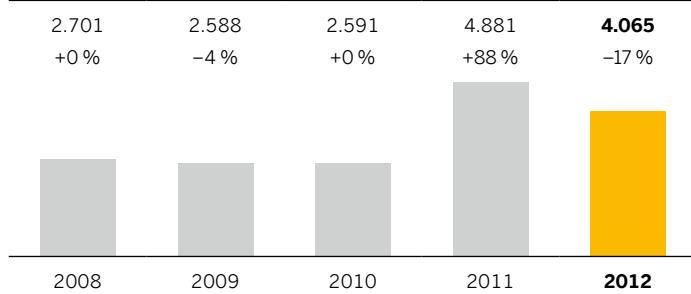
Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten in erster Linie Personalaufwendungen zur Unterstützung unserer Finanz- und Verwaltungsfunktionen.

Unsere allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 715 Mio. € im Jahr 2011 auf 947 Mio. € im Jahr 2012, was einem Anstieg um 32 % entspricht. Der Kostenanstieg ist hauptsächlich auf den Anstieg der Personalkosten, bedingt durch die akquisitionsbedingte Zunahme unserer Mitarbeiterzahl, sowie auf anteilsbasierte Vergütungen zurückzuführen. Dadurch veränderte sich das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen im Jahr 2012 um 1 % auf 6 %.

Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr

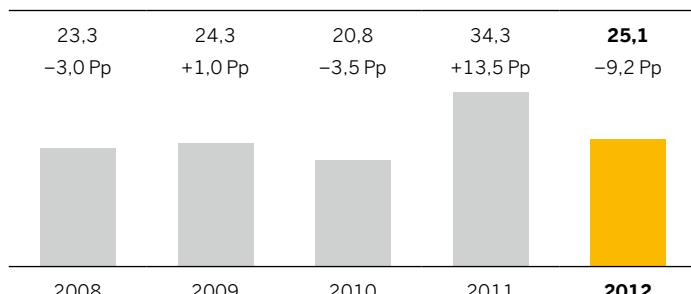


Produkte“ und „On-Premise-Services“. Die Cloud-Division ist in die beiden Geschäftssegmente „Cloud-Anwendungen“ und „Ariba“ unterteilt.

Die Zahlen zu den Umsatzerlösen und den Ergebnissen der einzelnen Geschäftssegmente unterscheiden sich aufgrund einiger Unterschiede zwischen dem internen Berichtswesen und der externen Berichterstattung nach IFRS von den in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatz- und Ergebniszahlen. Weitere Informationen zu unserer Segmentberichterstattung sowie eine Überleitung von der internen Berichterstattung auf die externe Berichterstattung nach IFRS entnehmen Sie bitte Textziffer (28) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



On-Premise-Division

Unsere On-Premise-Division erzielt ihre Umsatzerlöse aus dem Verkauf von On-Premise-Software (das heißt Software zur Installation auf der Hardware des Kunden) und mobilen Softwarelösungen (das heißt Software zur Nutzung auf mobilen Endgeräten) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software.

Segment On-Premise-Produkte

Die Aktivitäten im Segment On-Premise-Produkte erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb unserer On-Premise-Software und unserer mobilen Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) dieser Software.

Die Erlöse im Segment On-Premise-Produkte nahmen im Jahr 2012 um 14 % auf 12.881 Mio. € (2011: 11.325 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und eine Zunahme aus Währungsveränderungen von 4 %. Grund für diesen Zuwachs war der Anstieg im Bereich der Lizenzierung unserer Softwarelösungen, was wiederum zur Steigerung der Supporterlöse beitrug. Die Softwareerlöse, die den Umsatzerlösen im Produkt-Segment zuzurechnen sind, stiegen um 13 % auf 4.656 Mio. € (2011: 4.105 Mio. €). Dieses Wachstum ist auf einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und eine Zunahme aus Währungsveränderungen von 3 % zurückzuführen. Die Supporterlöse nahmen um 14 % auf 8.226 Mio. € (2011: 7.220 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und eine Zunahme aus Währungsveränderungen von 4 %.

Segmentergebnisse

Angesichts der wachsenden Bedeutung unserer Geschäftsaktivitäten im Bereich Cloud-Software haben wir 2012 die Struktur der Unternehmensbestandteile geändert, die unsere Unternehmensleitung für Entscheidungen in betrieblichen Angelegenheiten heranzieht. Ebenso gab es Änderungen in der zentralen Gewinngröße, die zur Allokation von Ressourcen auf die Unternehmensteile und zur Beurteilung ihrer Ertragskraft genutzt wird. Die Segmentinformationen für frühere Perioden wurden an diese Änderungen angepasst. Eine detaillierte Beschreibung der Segmentinformationen findet sich in Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

Wir haben zwei Divisionen – „On Premise“ und „Cloud“ –, die in Geschäftssegmente unterteilt sind. Unsere On-Premise-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten „On-Premise-

2012 stiegen die Umsatzkosten um 13 % auf 1.990 Mio. € (2011: 1.762 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten nahmen um 17 % auf 3.410 Mio. € zu (2011: 2.919 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Produkt-Segment ist auf die zunehmenden Geschäftsaktivitäten aufgrund der gestiegenen Nachfrage im Jahr 2012 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Produkt-Segments stieg um 13 % auf 7.481 Mio. € (2011: 6.644 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 58 % (2011: 59 %).

Segment On-Premise-Services

Das Segment On-Premise-Services umfasst verschiedene Leistungen, darunter vorwiegend die Unterstützung bei der Implementierung unserer Softwareprodukte sowie Schulungsleistungen zur Nutzung unserer Software.

Die Erlöse im Services-Segment nahmen im Jahr 2012 um 2 % auf 2.967 Mio. € (2011: 2.901 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 1 % und eine Zunahme aus Währungsveränderungen von 3 %.

2012 stiegen die Umsatzkosten im Services-Segment um 4 % auf 2.298 Mio. € (2011: 2.201 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Services-Segment ist auf konstante Geschäftsaktivitäten sowie gestiegene Aufwendungen für eine begrenzte Anzahl von Kundenprojekten im Jahr 2012 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Services-Segments sank um 4 % auf 669 Mio. € (2011: 700 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 23 % (2011: 24 %).

Cloud-Division

Unsere Cloud-Division erzielt ihre Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Cloud-Software (das heißt Software, die der Kunde über die Cloud nutzt) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software.

Mit der Akquisition von SuccessFactors im ersten Quartal 2012 setzte im Cloud-Bereich eine starke Wachstumsdynamik ein. Abgeleitet vom Gesamtumsatz unserer beiden Cloud-Segmente (Cloud-Anwendungen und Ariba) erreichen die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse des vierten Quartals im Cloud-Bereich 850 Mio. € (Run Rate). Das 12-Monats-Abrechnungsvolumen

für Subskriptionen, das durch Neu- und Folgegeschäft erzielt wurde (Subscription Billings), stieg für das Segment Cloud-Anwendungen im vierten Quartal um das Neunzehnfache. Selbst wenn SuccessFactors bei den Vergleichszahlen für 2011 berücksichtigt wird, lag der Anstieg mit 102 % im dreistelligen Prozentbereich. Betrachtet man SuccessFactors isoliert, wuchs das 12-Monats-Abrechnungsvolumen für Subskriptionen, das durch Neu- und Folgegeschäft erzielt wurde (Subscription Billings), gegenüber dem Vorjahr um 95 %.

Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse wurden vom Gesamtumsatz der beiden SAP-Cloud-Segmente (Cloud-Anwendungen und Ariba) im vierten Quartal 2012 abgeleitet und beinhalteten Ariba (ohne Berücksichtigung weiteren Wachstums). Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse wurden durch eine Vervierfachung des Umsatzes der Cloud-Division im vierten Quartal 2012 berechnet.

Die jährliche Wachstumsrate für Subskriptionen, die durch Neu- und Folgegeschäft erzielt wurde (Subscription Billings), bezieht sich auf das Geschäft der SAP mit Cloud-Anwendungen (ohne Ariba). Die Wachstumsrate ist eine Pro-forma-Wachstumsrate und unterstellt, dass die Akquisition von SuccessFactors zum 1. Januar 2011 abgeschlossen wurde.

Segment Cloud-Anwendungen

Die Aktivitäten im Segment Cloud-Anwendungen erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb von Subskriptionen für Cloud-Software, die von SAP oder SuccessFactors entwickelt wurde.

Die Erlöse im Segment Cloud-Anwendungen stiegen im Jahr 2012 auf 336 Mio. € (2011: 29 Mio. €).

2012 stiegen die Umsatzkosten auf 158 Mio. € (2011: 66 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten erhöhten sich auf 231 Mio. € (2011: 32 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Segment Cloud-Anwendungen ist weitgehend auf die Akquisition von SuccessFactors im ersten Quartal 2012 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Segments Cloud-Anwendungen verbesserte sich um 23 % auf –53 Mio. € (2011: –69 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von –16 % (2011: –238 %).

Segment Ariba

Die Aktivitäten im Ariba-Segment erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb von Subskriptionen für Cloud-Software, die von Ariba entwickelt wurde. Obwohl dieses Segment die Bezeichnung Ariba trägt, ist es nicht identisch mit dem übernommenen Ariba-Geschäft, da bestimmte SAP-Aktivitäten in das Ariba-Segment eingebbracht wurden.

Für 2011 spiegelten die Zahlen für das Ariba-Segment die SAP-Aktivitäten wider, die dem Ariba-Segment bei seiner Einführung zugeordnet wurden.

Die Erlöse im Ariba-Segment stiegen im Jahr 2012 auf 120 Mio. € (2011: 4 Mio. €).

2012 stiegen die Umsatzkosten auf 75 Mio. € (2011: 9 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten nahmen um 2.150 % auf 43 Mio. € zu (2011: 2 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Ariba-Segment ist weitgehend auf die Akquisition von Ariba Ende 2012 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Ariba-Segments ergab einen Gewinn von 2 Mio. € (2011: –7 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 2 % (2011: –175 %).

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis verringerte sich 2012 auf –68 Mio. € (2011: –38 Mio. €). Die Finanzierungserträge beliefen sich auf 107 Mio. € (2011: 123 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 175 Mio. € (2011: 161 Mio. €) betrugen.

Die Finanzierungserträge enthalten vorwiegend Zinserträge aus Ausleihungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten, zum Beispiel Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Anlagen (2012: 50 Mio. €; 2011: 64 Mio. €). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die niedrigere Durchschnittsliquidität und die niedrigeren Zinssätze im Vergleich zu 2011 zurückzuführen.

Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 130 Mio. € (2011: 123 Mio. €). Dieser Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert hauptsächlich aus Finanzverbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba entstanden sind. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter Textziffer (17b) im Anhang zum Konzernabschluss.

Daneben hatten die Derivate, die wir zur Steuerung unserer Finanzrisiken einsetzen, im Jahr 2012 einen Einfluss auf das Finanzergebnis. Die hierdurch verursachten Zeitwerteffekte schlügen sich in Zinserträgen in Höhe von 27 Mio. € (2011: 37 Mio. €) und Zinsaufwendungen in Höhe von 28 Mio. € (2011: 37 Mio. €) nieder.

Ertragsteuern

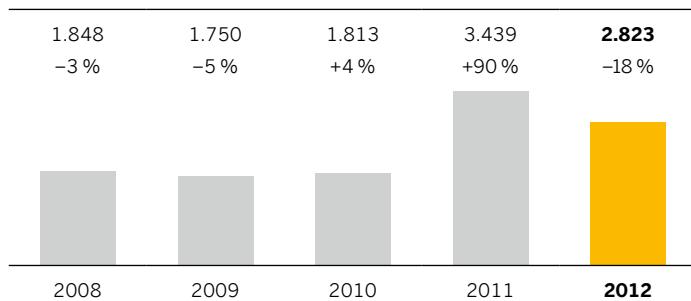
Die effektive Ertragsteuerquote lag im Jahr 2012 mit 26,2 % unter dem Vorjahreswert von 27,9 %. Die höhere effektive Steuerquote 2011 resultierte im Wesentlichen aus der Minderung der Rückstellung für den Rechtsstreit mit TomorrowNow. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern entnehmen Sie bitte Textziffer (10) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern sank im Jahr 2012 um 18 % auf 2.823 Mio. € (2011: 3.439 Mio. €). Dabei muss berücksichtigt werden, dass der Gewinn nach Steuern im Jahr 2011 mit 444 Mio. € durch die teilweise Auflösung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit erhöht war. Der Rückgang im Jahr 2012 resultiert zudem aus fortgesetzten Investitionen in Schlüsselinnovationen sowie dem Ausbau der weltweiten Vertriebsaktivitäten der SAP und der Zunahme der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte durch die 2012 vorgenommenen Akquisitionen. Weiterhin lagen die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme mit 522 Mio. € deutlich höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs (2011: 68 Mio. €).

Gewinn nach Steuern

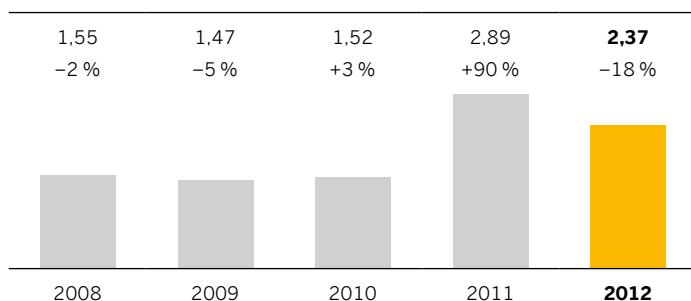
Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das Ergebnis je Aktie lag mit 2,37 € unter dem Vorjahreswert von 2,89 €. Die Reduzierung resultiert aus dem niedrigeren Gewinn nach Steuern gegenüber dem Jahr 2011, wobei sich die Anzahl der ausstehenden Aktien mit 1.192 Millionen im Vorjahrsvergleich (2011: 1.189 Millionen) kaum verändert hat.

Ergebnis je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahrs 2012 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vorsieht, möchten wir fortführen.

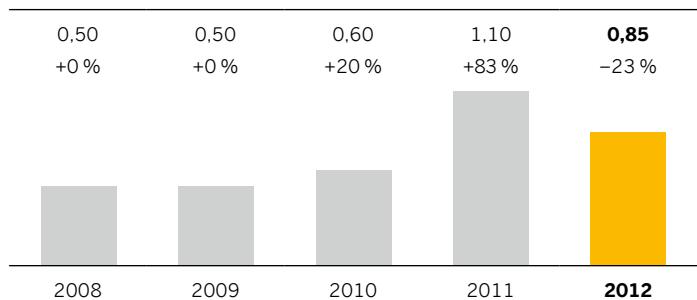
2011 haben wir anlässlich der Feier unseres 40-jährigen Firmenjubiläums zusätzlich zur regulären Dividende von 0,75 € pro Aktie eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € pro Aktie an unsere Aktionäre ausgeschüttet.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 23 % geringere Gesamtdividende von 0,85 € (2011: 1,10 €) an die Aktionäre zu zahlen. Ohne Berücksichtigung der Sonderdividende aus 2011 ergibt sich für 2012 eine Erhöhung um 0,10 € bzw. 13 % gegenüber dem Vorjahr. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 36 % des Konzernergebnisses (2011: 38 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2012 1.013 Mio. €. Die tatsächliche Gesamtausschüttung kann jedoch von diesem Betrag abweichen, da sich der Bestand an eigenen Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung noch ändern kann. Außerdem kann sich durch die Bedienung der anteilsbasierten Vergütungen auch das Grundkapital noch ändern. Die Dividendenausschüttung für das Jahr 2011 betrug 1.310 Mio. €. Neben der Ausschüttung haben wir durch die Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2012 53 Mio. € (2011: 246 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE (IFRS)

Überblick

Globales Finanzmanagement

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Hierzu nehmen die meisten Konzerngesellschaften 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 verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über weitere verschiedene Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Kreditlinien.

Unsere Kredit-, Liquiditäts-, Zins-, Aktienkurs- sowie Wechselkursrisiken steuern wir auf konzernweiter Basis. Ausgewählte Derivate werden ausschließlich zur Sicherung dieser Risiken eingesetzt, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne ein entsprechendes zugrunde liegendes Grundgeschäft schließen wir kein Derivat ab. Vorschriften für den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sowie weitere Regelungen und Prozesse im Bereich des Finanzrisikomanagements haben wir in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften gültigen Treasury-Richtlinie zusammengefasst. Weitere Informationen über das Management der einzelnen finanziellen Risiken oder den Umfang dieser Risiken finden sich unter Textziffer (24) bis (26) im Anhang zum Konzernabschluss.

Liquiditätsmanagement

Unsere primäre Liquiditätsquelle zum Aufbau von Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Wertpapieren und sonstigen Geldanlagen ist unsere laufende Geschäftstätigkeit. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Zahlungsmittel primär für unsere Geschäftsaktivitäten und den aus unserem Wachstum resultierenden Investitionsbedarf, für den Erwerb von Unternehmen, die Zahlung von Dividenden und den Rückkauf von SAP-Aktien auf dem freien Markt eingesetzt. Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen wurden zum 31. Dezember 2012 vorwie-

gend in Euro und US-Dollar gehalten. Wir investieren grundsätzlich nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“ und verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist. Nur in Ausnahmefällen tätigen wir Finanzanlagen bei Emittenten mit Rating unterhalb „BBB“ – derartige Investitionen waren allerdings im Jahr 2012 unwesentlich.

Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt. Zum anderen können Finanzierungsmaßnahmen aus einem zusätzlichen Kapitalbedarf resultieren, der nicht durch den freien Cashflow gedeckt werden kann, etwa bei größeren Akquisitionen.

Der konstant starke Free Cashflow der letzten Jahre ermöglichte es uns, zusätzliche Verschuldung innerhalb kurzer Zeiträume zurückzuzahlen. Des Weiteren werden durch ein ausgewogenes Fälligkeitenprofil Rückzahlungsspitzen in einzelnen Jahren vermieden.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Zusätzliche Informationen über die Finanzverbindlichkeiten, die hauptsächlich im Zusammenhang mit den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba entstanden sind, finden sich im Abschnitt Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage. Abhängig von unserer künftigen Finanzlage und den künftigen Marktbedingungen werden wir möglicherweise zusätzliche Finanzierungsinstrumente zur Finanzierung von Akquisitionen, Aufrechterhaltung unserer finanziellen Flexibilität und Beschränkung des Rückzahlungsrisikos emittieren. Wir beobachten deshalb kontinuierlich die auf den Kapitalmärkten verfügbaren Finanzierungsoptionen und Trends für die Verfügbarkeit von Geldmitteln sowie die Kosten der jeweiligen Finanzierung.

Management der Kapitalstruktur

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang legen wir den Schwerpunkt auf das Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Wir konzentrieren uns auf eine Kapitalstruktur, die es uns ermöglicht, unseren künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch können wir ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleisten.

Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Wir sind bisher nicht der Ansicht, dass ein Rating einen wesentlichen Einfluss auf unsere Kreditaufnahmebedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten hätte.

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und den Rückkauf von Aktien überschüssige Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Der Betrag der künftigen Dividenden und der Umfang der künftigen Aktienrückkäufe werden eng auf die Entwicklung unseres Liquiditätsbestands und die weitere Liquiditätsplanung abgestimmt.

Kapitalstruktur

	2012		2011		Veränderung in %
	Mio. €	In % von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	14.171	53	12.707	55	12
Kurzfristige Schulden	6.641	25	6.266	27	6
Langfristige Schulden	6.023	22	4.254	18	42
Schulden	12.664	47	10.520	45	20
Eigenkapital und Schulden	26.835	100	23.227	100	16

Im Jahr 2012 nahmen wir zur Finanzierung der Erwerbe von SuccessFactors und Ariba kurzfristige Bankdarlehen auf. Darüber hinaus emittierten wir eine Euroanleihe mit zwei Tranchen und haben eine aus mehreren Tranchen bestehende Privatplatzierung in den USA mit Laufzeiten von 3 bis 15 Jahren begeben, wodurch wir unser bestehendes Fälligkeitsprofil zusätzlich erweitern und optimieren konnten. Die Zuflüsse aus der Begebung neuer Anleihen und Privatplatzierungen haben wir zur Rückzahlung der kurzfristigen Bankdarlehen genutzt.

Durch diese Finanzierungsaktivitäten änderte sich unser Verschuldungsgrad (Fremdkapital im Verhältnis zur Summe von Eigenkapital und Schulden) auf 47 % zum Jahresende 2012 (gegenüber 45 % Ende 2011). Diese Finanzierungsaktivitäten wurden teilweise durch unseren guten operativen Cashflow im Jahr 2012 ausgeglichen. Im Hinblick auf unsere Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2013 beabsichtigen wir, eine Anleihe in Höhe von 600 Mio. € zurückzuzahlen, die im August 2013 fällig wird. Wir planen zurzeit nicht, die Anleihe bei Fälligkeit zu refinanzieren.

Unsere Schulden bestanden zum 31. Dezember 2012 im Wesentlichen aus finanziellen Verbindlichkeiten (5.248 Mio. €), darunter langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 4.446 Mio. €. Die finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2012 setzten sich vorwiegend aus Finanzschulden zusammen, die Beträge in Euro (2.986 Mio. €) und US-Dollar (2.008 Mio. €) enthielten. Unsere Finanzschulden sind ausnahmslos festverzinslich. Weitere Informationen zu unseren finanziellen Verbindlichkeiten finden Sie unter Textziffer (17) im Anhang zum Konzernabschluss.

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Die Konzernliquidität zum 31. Dezember 2012 setzte sich vorwiegend aus Beträgen in US-Dollar (941 Mio. €) und Euro (473 Mio. €) zusammen. Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sind in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten der Bilanz enthalten, Bankdarlehen, Privatplatzierungen und Anleihen in den finanziellen Verbindlichkeiten.

Analyse der Nettokonzernliquidität

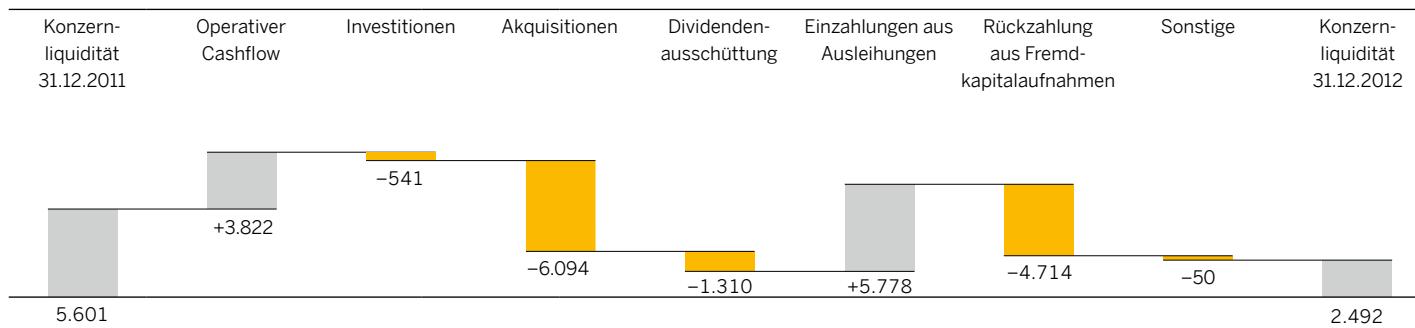
Mio. €

	2012	2011	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.477	4.965	-2.488
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	15	636	-621
Konzernliquidität	2.492	5.601	-3.109
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	101	-101
Kurzfristige Privatplatzierungen	0	423	-423
Kurzfristige Anleihe	600	600	0
Nettoliquidität 1. Grades	1.892	4.477	-2.585
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1	-1
Langfristige Privatplatzierungen	2.094	1.240	854
Langfristige Anleihe	2.300	1.600	700
Nettoliquidität 2. Grades	-2.502	1.636	-4.138

Die Konzernliquidität umfasst Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (zum Beispiel Bankeinlagen, Geldmarktfonds oder Festgelder mit einer ursprünglichen Fälligkeit von maximal drei Monaten) sowie kurzfristige Anlagen (zum Beispiel Anlagen mit einer Ursprungslaufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten), wie in unserem IFRS-Konzernabschluss angegeben.

Konzernliquidität

Mio. €



Die Finanzschulden setzen sich zusammen aus kurzfristigen Verbindlichkeiten (Überziehungskredite, kurzfristige Darlehen, Anleihen oder Privatplatzierungen) sowie langfristigen Verbindlichkeiten (Anleihen oder Privatplatzierungen), wie in unserem IFRS-Konzernabschluss angegeben. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter Textziffer (17) im Anhang zum Konzernabschluss.

Als Nettoliquidität bezeichnen wir die Konzernliquidität abzüglich Finanzschulden (wie oben stehend definiert). Die Nettoliquidität sollte nicht als Ersatz für andere in unserem IFRS-Konzernabschluss enthaltene Angaben, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten, verstanden werden, sondern stets als Ergänzung hierzu.

Der Rückgang der Konzernliquidität gegenüber 2011 ist hauptsächlich auf Mittelabflüsse für die Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba sowie Dividendenzahlungen zurückzuführen, die teilweise durch positive Mittelzuflüsse aus unserem operativen Geschäft ausgeglichen wurden.

Weitere Informationen zum Effekt der Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Anlagen und finanziellen Verbindlichkeiten auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie in der Analyse unseres Finanzergebnisses, netto, im Abschnitt Entwicklung der Ertragslage (IFRS).

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Mio. €

	2012	2011	Veränderung in %
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.822	3.775	1
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-5.964	-1.226	>100
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-194	-1.176	-84

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit stieg im Jahr 2012 leicht um 47 Mio. € oder 1 % auf 3.822 Mio. € (2011: 3.775 Mio. €). Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – reduzierte sich 2012 mit 59 Tagen um einen Tag gegenüber 2011 (60 Tage).

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2012 auf 5.964 Mio. € und lagen damit deutlich über dem Vorjahreswert (1.226 Mio. €). 2012 waren die Mittelabflüsse im Wesentlichen durch Akquisitionen von voll zu konsolidierenden Unternehmen wie SuccessFactors und Ariba beeinflusst, für deren Erwerb wir insgesamt 6.094 Mio. € zahlten. Informatio-

nen zu laufenden und geplanten Sachinvestitionen finden Sie in den Abschnitten zur Vermögenslage sowie zu den Investitionszielen. Demgegenüber waren die Abflüsse im Jahr 2011 vornehmlich auf Investitionen in Festgeldanlagen und deutsche Staatsanleihen zurückzuführen.

Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeiten beliefen sich 2012 auf 194 Mio. € gegenüber 1.176 Mio. € im Jahr 2011. Die Mittelzuflüsse im Jahr 2012 resultierten im Wesentlichen aus der Begebung einer Euroanleihe mit zwei Tranchen in Höhe von 1,3 Mrd. € und einer aus mehreren Tranchen bestehenden Privatplatzierung in den USA in Höhe von 1,4 Mrd. US\$. Kompen-sierend wirkte die Rückzahlung einer Tranche einer Euroanleihe (600 Mio. €) und mehrerer Tranchen (611 Mio. €) unseres 2009 aufgenommenen Schultscheindarlehens. Im Vorjahr resultierten die Mittelabflüsse im Wesentlichen aus der Rückzahlung eines Darlehens für die Finanzierung der Akquisition von Sybase.

Die Höhe der Dividendenzahlung von 1.310 Mio. € hat sich aufgrund der Anhebung der Dividende von 0,60 € auf 1,10 € je Aktie gegenüber dem Vorjahr erhöht (2011: 713 Mio. €). Die Dividende beinhaltete eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € je Aktie, die anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums im Berichtsjahr ausgeschüttet wurde. 2012 kauften wir Aktien im Wert von 53 Mio. € (2011: 246 Mio. €) im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen zurück.

Kreditlinien

Über verschiedene Kreditlinien stehen uns im Bedarfsfall weitere Kapitalquellen zur Verfügung.

Wir verfügen über eine revolvierende Kreditlinie über 1,5 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren, die im Dezember 2015 endet. Die Inanspruchnahme ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Mittel aus diesem Kredit können für allgemeine Unternehmenszwecke genutzt werden. Die Zinssätze im Fall der Nutzung belaufen sich auf Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR) oder London Interbank Offered Rate (LIBOR) für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 0,45 bis 0,75 % in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,1575 % pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Wir haben die Kreditlinie bisher nicht genutzt und beabsichtigen dies zurzeit auch nicht.

Daneben verfügte die SAP AG zum 31. Dezember 2012 über weitere Kreditlinien in Höhe von insgesamt 489 Mio. €. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2012 nicht vor. Mehrere unserer ausländischen Tochterunternehmen verfügen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen, in der Regel in der Höhe, die durch Garantien der SAP AG abgesichert ist. Zum 31. Dezember 2012 standen über diese Vereinbarungen 48 Mio. € zur Verfügung. Eine Inanspruchnahme unserer ausländischen Tochterunternehmen lag zum 31. Dezember 2012 nicht vor.

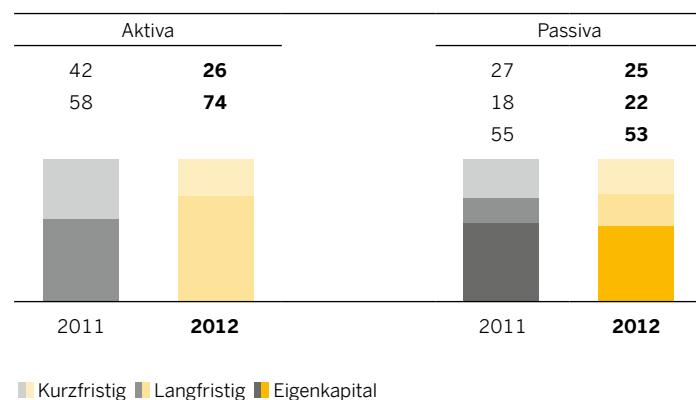
ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE (IFRS)

Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 16 % auf 26.835 Mio. € erhöht.

Konzernbilanzstruktur

Prozent



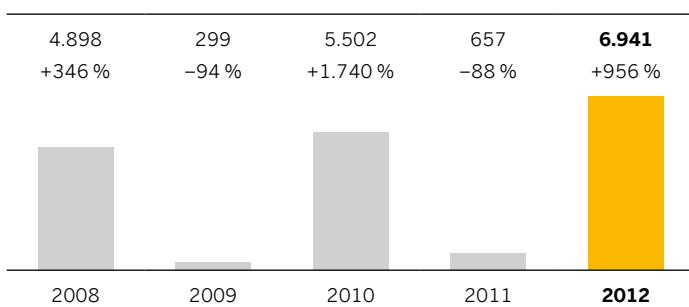
Die kurzfristigen Vermögenswerte sind 2012 von 9.669 Mio. € um 28 % auf 6.998 Mio. € zurückgegangen. Dies ist überwiegend durch einen Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 50 % auf 2.477 Mio. € (2011: 4.965 Mio. €) bedingt und resultiert im Wesentlichen aus den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba, die teilweise durch den operativen Cashflow finanziert wurden. Ferner haben sich die Forderungen

aus Lieferungen und Leistungen um 424 Mio. € auf 3.917 Mio. € erhöht – ein Anstieg, der insbesondere durch das umsatzstarke vierte Quartal beeinflusst war.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 19.836 Mio. € im Jahr 2012 gegenüber dem Vorjahr (13.558 Mio. €) deutlich gestiegen. Der Anstieg von 46 % resultierte im Wesentlichen aus Zugängen von 4.563 Mio. € zum Geschäfts- und Firmenwert und von 1.210 Mio. € zu den immateriellen Vermögenswerten, die vorwiegend auf die Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba zurückzuführen sind.

Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



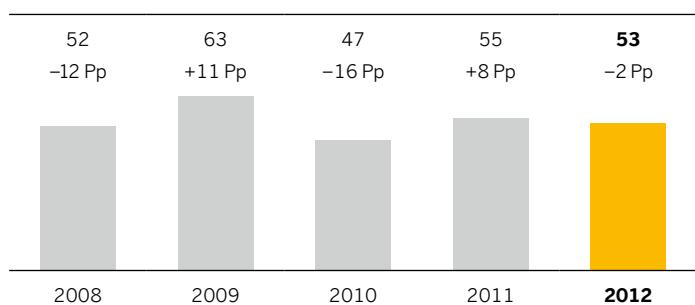
Die kurzfristigen Schulden sind mit 6.641 Mio. € im Jahr 2012 gegenüber dem Vorjahr (6.266 Mio. €) leicht angestiegen.

Der Anstieg der langfristigen Schulden von 4.254 Mio. € im Jahr 2011 auf 6.023 Mio. € im Jahr 2012 ergibt sich im Wesentlichen aus der Finanzierungstätigkeit – 2012 begaben wir eine Euroanleihe mit zwei Tranchen und eine Privatplatzierung in den USA, die zu einem Mittelzufluss von 1,3 Mrd. € (Euroanleihe) beziehungsweise 1,4 Mrd. US\$ (Privatplatzierung) und einer korrespondierenden Erhöhung der langfristigen Schulden führten. Beide Transaktionen wurden für allgemeine Unternehmenszwecke genutzt, darunter für die Refinanzierung von Akquisitionen. Detaillierte Informationen zu den 2012 durchgeföhrten Finanzierungsaktionen enthält der Abschnitt Entwicklung der Finanzlage.

Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, liegt mit 53 % nur leicht unter dem Vorjahreswert (55 %).

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wichtige laufende Sachinvestitionen und Veräußerungen

2012 haben wir in verschiedenen Bürogebäuden in Palo Alto, USA, Umbauarbeiten in Angriff genommen. Mit dem Umbau wollen wir die Arbeitsräume an die Anforderungen der Geschäftsbereiche anpassen und die Räumlichkeiten insgesamt aufwerten. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 12 Mio. €, von denen wir bereits rund 11 Mio. € zum 31. Dezember 2012 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten in diesen Bürogebäuden 2013 abzuschließen.

Bereits 2011 begannen wir mit dem Bau eines neuen Gebäudes für ein Forschungszentrum in Potsdam. Das neue Forschungszentrum, in dem insgesamt 100 neue Arbeitsplätze entstehen, wird eng mit Universitäten im Raum Berlin/Brandenburg zusammenarbeiten. Schwerpunkt seiner Arbeit wird der Einsatz neuer, von der SAP entwickelter In-Memory-Technologie sein, darunter SAP-HANA-Software. In den Bau des Gebäudes werden wir schätzungsweise rund 17 Mio. € investieren, von denen wir zum 31. Dezember 2012 rund 6 Mio. € bezahlt haben. Wir rechnen mit der Fertigstellung des neuen Forschungszentrums in der zweiten Jahreshälfte 2013.

Ebenfalls bereits 2011 begannen wir mit der Erweiterung unserer Gebäude für unser Forschungszentrum in São Leopoldo, Brasilien. Die neuen Räumlichkeiten bieten Platz für bis zu 500 Mitarbeiter. In den Bau des Gebäudes werden wir schätzungsweise rund 19 Mio. € investieren, von denen wir zum 31. Dezember 2012 rund 5 Mio. € bezahlt haben. Wir gehen davon aus, dass das Gebäude 2013 fertiggestellt wird.

Wir planen, alle Projekte aus dem operativen Cashflow zu finanzieren.

Weitere Informationen zu geplanten Sachinvestitionen finden Sie im Abschnitt Investitionsziele.

Wesentliche Veräußerungen hat es im Berichtsjahr nicht gegeben.

Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG (auf Basis aller ausgegebenen Aktien), die zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 74,7 Mrd. € (2011: 50,2 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Eigenkapital des SAP-Konzerns in Höhe von 14,2 Mrd. € (2011: 12,7 Mrd. €). Damit ist der Marktwert unseres Eigenkapitals um 425 % höher als der Buchwert. Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die wir nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanzieren dürfen. Hierzu gehören beispielsweise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundenstamm und SAP-eigene Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, unser Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von der SAP gehaltenen Marken, allen voran die Marke SAP, sowie unsere Unternehmensorganisation. SAP war am 31. Dezember 2012 – gemessen am Börsenwert auf Basis aller ausgegebenen Aktien – auf Platz eins der wertvollsten Unternehmen Deutschlands. Die Marke SAP hat nach einer Studie von Interbrand in der Rangliste der weltweit wert-

vollsten Marken (Top 100 Best Global Brands) im Jahr 2012 Rang 25 besetzt (2011: Rang 24). Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang drei; im internationalen Vergleich mit anderen IT-Unternehmen Rang zehn. 2012 bewertete Interbrand die Marke SAP mit 15,6 Mrd. US\$ gegenüber 2011 um 8 % höher (2011: 14,5 Mrd. US\$).

Einen wesentlichen Anteil der nicht bilanzierten Vermögenswerte stellen unsere – auch bereits in der Vergangenheit – erzielten Forschungs- und Entwicklungsergebnisse dar.

Unser Kundenkapital hat sich im Jahr 2012 weiterhin positiv entwickelt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir rund 49.000 Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Um einen noch besseren Eindruck davon zu bekommen, wie unsere Kunden uns sehen, haben wir 2012 damit begonnen, unsere Leistung nach dem Net Promoter Score (NPS) zu messen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss darüber, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Kunde die SAP weiterempfiehlt, und vermittelt somit ein umfassenderes Bild von der Kundentreue. Weitere Informationen zur Entwicklung unseres Kundenstamms sowie zur Kundentreue sind im Abschnitt Kunden dargestellt.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den vorangegangenen Abschnitten zu Mitarbeitern und gesellschaftlichem Engagement sowie zu Forschung und Entwicklung. Mit dem bereits beschriebenen weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften haben wir den Wert unseres Partnernetzwerks erhöht.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG

Die SAP AG mit Sitz in Walldorf, Baden, ist das Mutterunternehmen des 267 Unternehmen umfassenden SAP-Konzerns. Sie übt die Holdingfunktion für den SAP-Konzern aus und beschäftigt die meisten der in Deutschland tätigen Entwicklungs- sowie Service- und Supportmitarbeiter.

Als Inhaberin der meisten SAP-Softwarerechte erzielt die SAP AG ihre Umsatzerlöse hauptsächlich aus den Lizenzgebühren, die die Tochterunternehmen für den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen an die SAP AG als Rechteinhaberin abführen müssen.

Die Erstellung des Jahresabschlusses der SAP AG erfolgt nach den Bilanzierungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs in der Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (HGB) und dem deutschen Aktiengesetz (AktG). Der vollständige, mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, dort veröffentlicht und von diesem an das Unternehmensregister weitergeleitet. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren (GKV) aufgestellt. Der Ausweis erfolgt in Millionen Euro (Mio. €).

Gewinn- und Verlustrechnung SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	2012	2011
Umsatzerlöse	7.812	6.520
Sonstige betriebliche Erträge	796	671
Materialaufwand	-2.610	-2.236
Personalaufwand	-1.417	-1.213
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-278	-246
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.215	-1.966
Betriebsergebnis	2.088	1.530
Finanzergebnis	1.144	998
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.232	2.528
Steuern	-721	-625
Jahresüberschuss	2.511	1.903

2012 erzielte die SAP AG einen Gesamtumsatz in Höhe von 7.812 Mio. € und damit eine Steigerung von 20 % gegenüber dem Vorjahr (2011: 6.520 Mio. €). Dabei verzeichneten die Produkterlöse einen Zuwachs von 18 % auf 6.295 Mio. € (2011: 5.323 Mio. €). Wie in den Vorjahren resultierten die Produkterlöse in erster Linie aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die SAP AG. Der Umsatzanstieg ist daher vorrangig auf den Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse des SAP-Konzerns sowie auf eine im Vorjahr unterjährig vorgenommene Erhöhung der von den Tochterunternehmen abzuführenden Lizenzzahlungen zurückzuführen.

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung verzeichnete auch das Betriebsergebnis der SAP AG einen Zuwachs um 36 % auf 2.088 Mio. € (2011: 1.530 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 125 Mio. € auf 796 Mio. € (2011: 671 Mio. €). Der Anstieg resultiert vorwiegend aus im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Währungskursgewinnen. Bedingt durch das höhere Geschäftsvolumen stiegen diese im Vorjahresvergleich um 131 Mio. €.

Der Materialaufwand der SAP AG verzeichnete einen Anstieg um 17 % auf 2.610 Mio. € (2011: 2.236 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen von SAP-Tochterunternehmen umfassen. Der Personalaufwand der SAP AG beinhaltet vornehmlich die Personalkosten für die bei der SAP AG beschäftigten Mitarbeiter in Entwicklung, Service und Support sowie Verwaltung. Er stieg um 17 % auf 1.417 Mio. € (2011: 1.213 Mio. €). Ursache hierfür sind in erster Linie ein deutlicher Anstieg der Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsbestandteile sowie eine höhere Anzahl von Mitarbeitern im Berichtsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SAP AG erhöhten sich um 13 % auf 2.215 Mio. €. Der Anstieg ist auch hier in erster Linie auf das gestiegerte Geschäftsvolumen zurückzuführen. Korrespondierend zu den Wechselkursgewinnen erhöhten sich auch die Wechselkursverluste um 106 Mio. € sowie die Aufwendungen für Lizenzen/Provisionen um 72 Mio. €.

Das Finanzergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 146 Mio. € auf 1.144 Mio. € (2011: 998 Mio. €). Neben einem um 31 Mio. € gesteigerten Beteiligungsergebnis, um 35 Mio. € höheren Erträgen aus Gewinnabführungsverträgen und einem um 9 Mio. € verbesserten Zinsergebnis führte eine Vorabaußschüttung von Genussrechtsvergütungen auf das Ergebnis 2012 zu einem Anstieg der Erträge aus Wertpapieren des Finanzanlagevermögens um 146 Mio. €. Demgegenüber stehen 76 Mio. € Abschreibungen auf Finanzanlagen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SAP AG, also die Summe aus Betriebs- und Finanzergebnis, stieg um 28 % auf 3.232 Mio. € (2011: 2.528 Mio. €). Nach Abzug der Steuern verbleibt ein im Vergleich zum Vorjahr um 608 Mio. € gestiegener Jahresüberschuss von 2.511 Mio. € (2011: 1.903 Mio. €).

ENTWICKLUNG DER VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP AG betrug zum Ende des Jahres 2012 21.037 Mio. € (2011: 19.041 Mio. €).

Bilanz SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	31.12.2012	31.12.2011
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	406	424
Sachanlagen	917	858
Finanzanlagen	16.664	11.814
Anlagevermögen	17.987	13.096
Vorräte	4	3
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.541	2.386
Wertpapiere	0	400
Liquide Mittel	307	3.042
Umlaufvermögen	2.852	5.831
Rechnungsabgrenzungsposten	115	55
Latente Steuern	74	47
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	9	12
Summe Aktiva	21.037	19.041
Passiva		
Eigenkapital	9.717	8.433
Rückstellungen	1.251	780
Verbindlichkeiten	10.063	9.824
Rechnungsabgrenzungsposten	6	4
Summe Passiva	21.037	19.041

Das Finanzanlagevermögen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 41 % auf 16.664 Mio. €. Der deutliche Anstieg ergibt sich in erster Linie aus Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften in Höhe von 4.830 Mio. € im Zusammenhang mit den im Berichtsjahr durchgeföhrten Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba.

Das Umlaufvermögen sank im Vergleich zum Vorjahr um 2.979 Mio. € auf 2.852 Mio. € (2011: 5.831 Mio. €). Während die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr um 155 Mio. € anstiegen, verringerten sich die liquiden Mittel um 2.735 Mio. € und die Wertpapiere um 400 Mio. €. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die oben erwähnten Investitionen zurückzuführen.

Das Eigenkapital der SAP AG stieg um 15 % auf 9.717 Mio. € (2011: 8.433 Mio. €). Den Abgängen durch die Dividendenzahlung für 2011 in Höhe von 1.310 Mio. € und weiteren 53 Mio. € durch die im Jahr 2012 im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen durchgeführten Aktienrückkäufe stehen ein Zuwachs durch den Jahresüberschuss in Höhe von 2.511 Mio. € sowie Zugänge durch die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter und Vorstände im Rahmen von aktienorientierter Vergütung in Höhe von 136 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg gegenüber dem Vorjahr von 44 % auf 46 %.

Die Rückstellungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 471 Mio. € auf 1.251 Mio. €. Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr resultiert hauptsächlich aus Zuführungen zu Rückstellungen für aktienorientierte Vergütung und höheren Steuerrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten stiegen um 239 Mio. € auf 10.063 Mio. € (2011: 9.824 Mio. €). Im Wesentlichen stehen Zugängen von 1.300 Mio. € durch die Ausgabe von neuen Anleihen und einem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 311 Mio. € die Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 711 Mio. € und die planmäßige Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von 600 Mio. € gegenüber.

Kapitalflussrechnung SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	2012	2011
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.334	2.922
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-4.598	-22
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-271	-1.673
Nettoveränderung der Zahlungsmittel mit Laufzeiten unter 3 Monaten	-2.535	1.227
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 1. Januar	2.842	1.615
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 31. Dezember	307	2.842

Insbesondere aufgrund von Mittelentnahmen durch Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP AG gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements sank der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit trotz der positiven Geschäfts-entwicklung im Jahr 2012 um 588 Mio. € auf 2.334 Mio. € (2011: 2.922 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit hat sich im Jahr 2012 um 4.576 Mio. € auf 4.598 Mio. € (2011: 22 Mio. €) erhöht. Hintergrund hierfür sind vornehmlich die angesprochenen Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften im Zusammenhang mit den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba. Weitere 338 Mio. € entfallen auf Investitionen in das Sachanlagevermögen. Gegenläufig wirkten Zuflüsse in Höhe von 600 Mio. € durch die Veräußerung längerfristiger Geldanlagen und Wertpapiere sowie 92 Mio. € im Rahmen der Veräußerung von Anlagevermögen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2012 betrug 271 Mio. € (2011: 1.673 Mio. €). Zahlungsmittelabflüsse resultierten aus der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.311 Mio. € sowie aus einer im Vergleich zum Vorjahr um 84 % höheren Dividendenzahlung in Höhe von 1.310 Mio. € (2011: 713 Mio. €). Weitere Abflüsse in Höhe von 53 Mio. € entfallen auf den Rückkauf eigener Aktien im Berichtsjahr (2011: 246 Mio. €). Demgegenüber stehen Zuflüsse in Höhe von 1.300 Mio. € durch Ausgabe von neuen Anleihen im Berichtsjahr und 997 Mio. € im Rahmen von Darlehensaufnahmen bei Tochterunternehmen. Weitere 106 Mio. € flossen durch die Ausgabe eigener und neuer Aktien im Rahmen von aktienorientierter Vergütung zu.

Der Bestand an kurzfristigen liquiden Mitteln der SAP AG betrug am Ende des Geschäftsjahres 307 Mio. € und ist damit um 2.535 Mio. € gesunken gegenüber dem Vorjahresbestand von 2.842 Mio. €.

CHANCEN UND RISIKEN

Die SAP AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie der SAP-Konzern. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Chancenbericht und Risikobericht.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP

BEURTEILUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DURCH DEN VORSTAND

Die SAP erzielte im Jahr 2012 Rekordumsätze. Die Umsatzerlöse (Non-IFRS) stiegen um 14 % im Jahresvergleich und übertrafen die 16-Mrd.-€-Marke. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) stiegen im Jahresvergleich um 17 % auf 13,2 Mrd. €. Die Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS) nahmen 2012 um 21 % auf 5,00 Mrd. € zu. Im Geschäftsjahr 2012 erzielten wir ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 5,02 Mrd. €. Das währungsbereinigte Betriebsergebnis (Non-IFRS) lag damit leicht unter der von der SAP erwarteten Spanne in Höhe von 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. €. Dies ist hauptsächlich auf die fortgesetzten Investitionen in Schlüsselinnovationen sowie den Ausbau der weltweiten Vertriebsaktivitäten der SAP zurückzuführen. Die Profitabilität unseres Geschäfts ist weiterhin hoch. Damit sind wir auf dem besten Weg, bis zum Jahr 2015 unser Umsatzziel von 20 Mrd. € zu übertreffen und eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % zu erreichen. Die SAP zeigt sich somit weiterhin in wirtschaftlich gesunder Verfassung.

Wir erzielten bemerkenswertes Wachstum mit unseren wichtigsten Innovationen SAP HANA, mobile Lösungen und Cloud: SAP HANA hatte ein herausragendes Jahr und erzielte fast 200 Mio. € Softwareerlöse im vierten Quartal und somit fast 400 Mio. € im Gesamtjahr, womit unsere eigene Erwartung von mindestens 320 Mio. € übertroffen wurde. Mobile Lösungen haben mehr als 220 Mio. € zu den Softwareerlösen im Gesamtjahr beigetragen und damit das Gesamtjahresziel erreicht.

2012 haben wir Unternehmen in die Lage versetzt, die Nachfrage ihrer Kunden erstmals in Echtzeit bedienen zu können. Wir haben in unsere führende Innovation SAP HANA investiert und unser Cloud-Portfolio unserer Meinung nach zum umfangreichsten der gesamten Branche ausgebaut. Wir haben neue, branchenspezifische Lösungen auf den Markt gebracht, die über mobile Endgeräte an jedem Ort zur Verfügung stehen. Unsere Wachstumsdynamik hält weiter an, und wir sind sehr gut aufgestellt, um unsere Ziele für das Jahr 2015 zu erreichen. Unsere Schlüsselinnovation SAP HANA und unser Cloud-Angebot haben einen wesentlichen Umsatzbeitrag geliefert.

Im Geschäftsjahr 2012 setzten wir unsere Strategie fort, gezielte Akquisitionen zur funktionalen Erweiterung unseres Portfolios zu tätigen. Wir verfügen über eine stabile finanzielle Basis, die uns auch in Krisenzeiten ein flexibles Handeln ermöglicht.

EINFLUSS DER BILANZPOLITIK AUF DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Ausführliche Informationen zu unseren Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden Sie unter Textziffer (3) im Konzernanhang.

Außerbilanzielle Finanzinstrumente wie Sale-and-Lease-Back-Transaktionen, Asset-backed Securities oder Haftungsverhältnisse gegenüber Zweckgesellschaften, die nicht in den Konzernabschluss einbezogen sind, sind nicht vorhanden. Forderungsverkäufe sind ihrem Umfang nach unwesentlich.

Corporate Governance

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Börsennotierte Aktiengesellschaften haben nach § 289a HGB eine Erklärung zur Unternehmensführung entweder in ihren Lagebericht aufzunehmen oder auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Der Vorstand der SAP AG hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 20. Februar 2013 abgegeben und auf der Internetseite der SAP veröffentlicht. Auf die unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/policies-statutes veröffentlichte Erklärung wird hiermit Bezug genommen.

Weitere Informationen über unsere Corporate Governance finden Sie im Corporate-Governance-Bericht, der in diesem Geschäftsbericht enthalten ist.

ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Im April 2012 wurde Lars Dalgaard vom Aufsichtsrat in den Vorstand der SAP berufen. Lars Dalgaard leitet unsere Cloud-Geschäftseinheit, in der sämtliche Cloud-Aktivitäten von SAP und SuccessFactors zusammengeführt werden. SAP verfolgt damit das Ziel, die Marktführerschaft im Bereich Cloud-Lösungen für Unternehmen auszubauen.

Im Mai 2012 hat die SAP ein Global Managing Board eingeführt. Dieses Führungspremium wurde zusätzlich zum Vorstand geschaffen, der auch weiterhin die Gesamtverantwortung für alle Unternehmensaktivitäten trägt. Das Global Managing Board ermöglicht es der SAP, mehr globale Führungskräfte zu ernennen, die über größere Bereiche hinweg zur Steuerung des Unternehmens beitragen. Das Board hat beratende und entscheidungsunterstützende Funktion für den Vorstand. Ihm gehören alle Mitglieder des Vorstands sowie Robert Enslin und Bob Calderoni an.

Im Juli 2012 hat der Aufsichtsrat der SAP Luisa Deplazes Delgado als weiteres Mitglied des SAP-Vorstands berufen. Seit September leitet sie den Vorstandsbereich Personal und hat die Rolle der Arbeitsdirektorin übernommen. Luisa Deplazes Delgado wird die Personalstrategie der SAP weiter vorantreiben und sich dabei sowohl auf die Entwicklung der Führungskräfte als auch der Mitarbeiter konzentrieren. Weitere Arbeitsschwerpunkte sind die Rekrutierung und Bindung von Mitarbeitern sowie die Begleitung von Veränderungsprozessen in der SAP.

Übernahmerelevante Angaben

Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB und erläuternder Bericht:

- **Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:** Weitere Informationen zur Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals der SAP AG zum 31. Dezember 2012 finden Sie unter Textziffer (20) im Konzernanhang. 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, wobei jeweils ein SAP-ADR eine SAP-Aktie repräsentiert.
- **Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen:** SAP-Aktien sind nicht vinkuliert. Ausgenommen hiervon sind Aktien im Rahmen unseres Mitarbeiteraktienprogramms SAP Share Matching Plan (SMP), für die wie nachfolgend dargestellt eine Haltefrist gilt. SAP hielt zum 31. Dezember 2012 36.334.516 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Aktien, die 2012 im Rahmen des Mitarbeiteraktienprogramms SAP Share Matching Plan ausgegeben wurden, unterliegen einer privatrechtlichen Veräußerungssperre von drei Jahren, soweit das Beschäftigungsverhältnis mit SAP nicht während dieses Zeitraums beendet wird. Vor Ablauf dieser Haltefrist dürfen die so erworbenen Aktien von den begünstigten Mitarbeitern grundsätzlich nicht veräußert werden. Sonstige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind uns nicht bekannt.
- **Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten:** Uns sind keine direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital der SAP AG bekannt, die 10 % der Stimmrechte überschreiten.
- **Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen:** Kein SAP-Aktionär verfügt über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.
- **Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben:** Arbeitnehmer, die SAP-Aktien halten, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung aus. Bei Abstimmungen über ihre Entlastung während der Hauptversammlung dürfen Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat – wie alle anderen Aufsichtsratsmitglieder – keine Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien ausüben.

– **Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über die Änderung der Satzung:** Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Nach der Satzung der SAP AG besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von maximal fünf Jahren bestellt werden. Die Zahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (§ 31) ist für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Mitglieder des Aufsichtsrats erforderlich. Kommt hiernach eine Bestellung nicht zustande, so hat der Vermittlungsausschuss innerhalb eines Monats dem Aufsichtsrat einen Vorschlag für die Bestellung zu machen. Der Aufsichtsrat bestellt dann die Mitglieder des Vorstands mit der einfachen Mehrheit der Stimmen seiner Mitglieder. Kommt auch hiernach eine Bestellung nicht zustande, so hat bei einer erneuten Abstimmung der Aufsichtsratsvorsitzende zwei Stimmen. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Vorstandsmitglieder einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. 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 erfordert gemäß §§ 179, 133 AktG einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals und der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 11 Abs. 2 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen worden.

- **Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen:** Die Hauptversammlung am 25. Mai 2011 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Wandel- und Optionsschuldverschreibungen mit Recht auf Wandlung oder Bezug von SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch entsprechende bedingte Kapitalien gesichert sind. Diese genehmigten Kapitalien können bis zum 24. Mai 2016 ausgenutzt werden. Des Weiteren ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 7. Juni 2015 das Grundkapital durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geldeinlagen um bis zu 250 Mio. € und gegen Geld- oder Sacheinlagen um bis zu weitere 250 Mio. € zu erhöhen. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien und den vorgenannten bedingten Kapitalien ergeben sich aus § 4 der Satzung. Die Hauptversammlung am 8. Juni 2010 hat den Vorstand außerdem gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 30. Juni 2013 SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital 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, insgesamt nicht mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Die vorstehenden Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Rechten auf Wandlung oder Bezug von SAP-Aktien sind bei mit der SAP vergleichbaren deutschen Unternehmen weitgehend üblich. Sie gewähren dem Vorstand die 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. Für das 2010 neu aufgelegte Mitarbeiteraktienprogramm (SAP Share Matching Plan) ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 7. Juni 2015 neue Aktien an die Teilnehmer des Plans auszugeben. Dieses genehmigte Kapital wurde für die Plantranchen in den Jahren 2010, 2011 und 2012 verwendet und berechtigt am 31. Dezember 2012 zur Ausgabe von Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 29.609.256 €.
- **Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:** Die SAP AG hat die im Folgenden aufgeführten wesentlichen Vereinbarungen abgeschlossen, die Regelungen für den Fall eines Kontrollwechsels etwa infolge eines Übernahmeangebots beinhalten:
- Der Vertrag über die syndizierte Kreditlinie der SAP in Höhe von 1,5 Mrd. € (siehe Textziffer (25) im Konzernanhang) enthält eine Klausel für den Fall des Kontrollwechsels, eine sogenannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken einen Kontrollwechsel anzuseigen. 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. Wird keine Fortsetzungsvereinbarung getroffen, werden die Aufhebung der Kreditlinie und der Eintritt der Rückzahlungsverpflichtung zu einem näher geregelten Zeitpunkt wirksam.
 - Die Verträge über die Schuldscheine der SAP in Höhe von 697 Mio. € (siehe Textziffer (17b) im Konzernanhang) enthalten ebenfalls eine Change-of-Control-Klausel. Auch diese Klausel gibt den beteiligten Kreditgebern die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung im Fall eines Kontrollwechsels. Kommt nach Eintritt des Kontrollwechsels innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen keine Fortsetzungsvereinbarung zustande, sind die Kreditgeber berechtigt, das Darlehen fällig zu stellen und die unverzügliche Rückzahlung des offenen Kreditbetrags zu fordern.
 - In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2012 einen Umfang von insgesamt 489 Mio. € hatten, haben wir den Banken im Rahmen von sogenannten Material-Adverse-Change-Klauseln ein Kündigungsrecht für den Fall eingeräumt, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der SAP AG wesentlich verschlechtern. Dies kann möglicherweise auch einen Kontrollwechsel mit einschließen. 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 daher voraussichtlich – jedenfalls kurzfristig – keine wesentliche Auswirkung.

- SAP hat zum 15. Dezember 2011 ein festverzinsliches Forward-Darlehen über 200 Mio. € abgeschlossen. Der genaue Zinssatz bestimmt sich am Tag der Inanspruchnahme auf Basis des geltenden EURIBOR zuzüglich einer Marge von 35 Basispunkten pro Jahr. Im Fall eines Kontrollwechsels haben die Kreditgeber das Recht, die Kreditvereinbarung zu kündigen und die Rückzahlung des ausstehenden Darlehens zu fordern, soweit nicht auf Verlangen der SAP innerhalb von 30 Tagen eine Fortsetzungsvereinbarung zustande kommt.
 - SAP hat 2010 zwei Anleihen, aufgeteilt in je zwei Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten, in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. € begeben. 2012 hat die SAP ein Debt Issuance Program (DIP) aufgelegt und in dessen Rahmen eine erste Tranche Euroanleihen in Höhe von 1,3 Mrd. € begeben. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter Textziffer (17b) im Konzernanhang. Aufgrund der Vereinbarungen mit den Erwerbern der Anleihe sind wir verpflichtet, diesen unverzüglich den Eintritt eines Kontrollwechsels anzugeben. Die Erwerber der Schuldverschreibungen haben im Fall eines Kontrollwechsels und einer damit verbundenen Absenkung des Ratings der SAP innerhalb eines definierten Zeitraums das Recht, die Rückzahlung ihrer Schuldverschreibungen zu verlangen. Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Sollte dieser Zustand auch im Fall eines Kontrollwechsels bestehen, gelten die Bedingungen für eine vorzeitige Rückzahlung nur als eingetreten, wenn keine Ratingagentur während des Kontrollwechselzeitraums ein Kreditrating vergibt.
 - In den Verträgen über unsere Privatplatzierung in den USA in Höhe von insgesamt 2,65 Mrd. US\$ (siehe Textziffer (17b) im Konzernanhang) haben wir uns verpflichtet, den Gläubigern die Rückzahlung der ausstehenden Darlehenssumme anzubieten, falls ein Kontrollwechsel und eine damit verbundene Absenkung unseres Ratings innerhalb eines definierten Zeitraums eintritt. Die Gläubiger können dieses Angebot innerhalb von 30 Tagen annehmen. Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Sollte dieser Zustand auch im Fall eines Kontrollwechsels bestehen, gelten die Bedingungen für eine vorzeitige Rückzahlung nur als eingetreten, wenn keine Ratingagentur während des Kontrollwechselzeitraums ein Kreditrating vergibt.
 - Die SAP 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 Change-of-Control-Klauseln, wonach im Fall des Kontrollwechsels die betroffene Partei die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags benötigt oder die andere Partei den Kooperationsvertrag kündigen kann.
- **Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind:** Es bestehen Vereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands zur Entschädigung im Fall eines Kontrollwechsels. Diese Vereinbarungen, die national und international üblich sind, sind im Vergütungsbericht beschrieben, der integraler Bestandteil dieses Lageberichts ist. Vergleichbare Entschädigungsvereinbarungen mit Mitarbeitern bestehen nicht.

Chancenbericht

CHANCENMANAGEMENT

Die SAP agiert in einem dynamischen Marktumfeld, in dem sich ständig neue Chancen eröffnen. Diese systematisch zu erkennen und zu nutzen – und dabei unnötige Risiken zu vermeiden – ist ein wesentlicher Faktor für das nachhaltige Wachstum unseres Unternehmens. Wenn die Chancen ihrer Art oder ihrem Umfang nach vereinbarte Risikotoleranzen überschreiten, mindern wir dieses Risiko durch eine enge Verknüpfung von Chancen- und Risikomanagement. Bei Chancen kann es sich um interne oder externe Potenziale handeln. Unser Chancenmanagement orientiert sich eng an unserer Strategie für kundenorientierte Innovation und nachhaltiges Wachstum.

Im Rahmen unseres Chancenmanagements werten wir Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Umfeldszenarien aus und befassen uns mit der Ausrichtung unseres Produktpportfolios, den Kostentreibern sowie den kritischen Erfolgsfaktoren unserer Branche. Daraus werden konkrete Marktchancen abgeleitet, die der Vorstand im Rahmen der Geschäftsplanung und der Zielvereinbarungen mit dem operativen Management abstimmt.

Grundsätzlich streben wir ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an, wobei es unser Ziel ist, durch die Analyse neuer Marktchancen den Mehrwert für unsere Aktionäre zu steigern.

Wir verfügen über solide Steuerungsstrukturen, um sicherzustellen, dass wir Chancen auf Basis ihres Potenzials, der benötigten Investition und des Risikoprofils bewerten und verfolgen. Unsere Entscheidung hängt außerdem von den Mitarbeitern und Talenten innerhalb der SAP und unseres Partnernetzes ab. Ohne sie ist es nicht möglich, unsere Innovation erfolgreich am Markt zu platzieren. Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Chancen in unterschiedlichem Ausmaß sämtliche Unternehmenssegmente (On-Premise-Produkte, On-Premise-Services, Cloud-Anwendungen und Ariba).

Soffern es wahrscheinlich ist, dass die Chancen eintreten, haben wir sie in unsere Geschäftspläne, unseren Ausblick für 2013 und unsere mittelfristigen Perspektiven aufgenommen, die im weiteren Verlauf dieses Berichts dargelegt werden. Der nachfolgende Abschnitt konzentriert sich deshalb auf künftige Trends oder Ereignisse, die zu einer für die SAP positiven Abweichung von unserem Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven führen könnten.

Chancen

Chancen durch eine positive wirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows. Unser Ausblick für 2013 und unsere mittelfristigen Perspektiven basieren auf der Erwartung, dass die künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unserer Darstellung im Kapitel Ausblick dieses Lageberichts entsprechen. Sollte sich die Weltwirtschaft nachhaltiger erholen als in dieser Prognose dargestellt, könnten unsere Umsätze und Ergebnisse unseren aktuellen Ausblick und die mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Wir erwarten ein überdurchschnittliches Wachstum in den Schwellenmärkten (zum Beispiel China, Naher Osten, Türkei und Brasilien), die jetzt für unsere Lösungen bereit sind – sowohl für klassische Anwendungen als auch für unsere Innovationen wie SAP HANA und mobile Lösungen. Sollten sich diese Volkswirtschaften schneller als derzeit erwartet entwickeln, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über die voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung, den Ausblick für den IT-Markt und deren potenziellen Einfluss auf die SAP finden Sie im Kapitel Ausblick dieses Lageberichts.

Chancen durch Forschung und Entwicklung

Die Fortsetzung unseres Wachstumskurses hängt vor allem von unserer Fähigkeit ab, innovative Lösungen auf den Markt zu bringen und kontinuierlich Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Daher arbeiten wir auch weiterhin daran, die Effektivität unserer Forschung und Entwicklung zu erhöhen, die Innovationszyklen durch schlankere Entwicklungsmethoden zu verkürzen und stärker mit unseren Kunden zu kooperieren.

Sollten wir in unserer Forschung und Entwicklung bessere Fortschritte machen als derzeit erwartet, könnte dies dazu führen, dass mehr neue und verbesserte Produkte auf den Markt gebracht werden oder neue Produkte früher als derzeit geplant zur Verfügung stehen. Dies könnte sich positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen im Bereich Forschung und Entwicklung finden Sie in den Kapiteln Forschung und Entwicklung sowie Ausblick dieses Lageberichts.

Chancen durch Strategie für profitables Wachstum

Unsere Strategie hat Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows.

Unsere Strategie zielt darauf ab, ein profitables Wachstum mit unserem gesamten Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio zu erreichen. Dabei wollen wir bis zum Jahr 2015 unseren Zielmarkt auf 230 Mrd. US\$ verdoppeln und die Anzahl der Nutzer von SAP-Lösungen auf eine Milliarde erhöhen.

Wir sehen Chancen in neuen Produkt- und Marktkategorien, wie mobile Lösungen, soziale Medien, Big Data und Cloud-Lösungen, die wir durch eigene Entwicklungen sowie durch Firmenübernahmen erschließen. Mit der Einführung neuer Geschäftsmodelle und dem Einsatz unseres wachsenden Partnernetzes versuchen wir überdies, diese Chancen bestmöglich zu nutzen.

Unser Erfolg hängt sehr stark von unserem Innovationstempo ab. In den Marktkategorien, auf die wir uns konzentrieren, gewinnt die SAP nun Marktanteile und schafft neue Möglichkeiten, um den Mehrwert für unsere Kunden zu steigern. Dies sollte uns ermöglichen, dass unsere Kunden einen größeren Anteil ihres IT-Budgets als bisher in SAP-Produkte investieren, da sie dadurch zusätzlichen geschäftlichen Nutzen gewinnen.

Sollten sich unsere fünf Marktkategorien schneller als derzeit erwartet entwickeln, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen. Solche Chancen könnten sich insbesondere aus SAP HANA und unseren Cloud-Angeboten ergeben, wenn diese stärker nachgefragt werden als in unserem Ausblick und den mittelfristigen Perspektiven prognostiziert.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen finden Sie in den Kapiteln Vision, Mission und Strategie sowie Ausblick dieses Lageberichts.

Chancen durch unser Partnernetz

Durch unsere fortgesetzte Zusammenarbeit mit Partnern wollen wir unsere Marktabdeckung vergrößern, unser Lösungsportfolio erweitern und die Entwicklung zukunftsweisender Technologien ankurbeln. Dabei verfolgen wir dezidiert das Ziel, den Beitrag der Partnerumsätze zum Gesamtumsatzziel der SAP zu vergrößern.

Sollte sich das Geschäft unserer Partner besser als derzeit erwartet entwickeln, könnte unser indirekter Vertrieb (die Partnerumsätze) stärker wachsen als in unserem Ausblick und den mittelfristigen Perspektiven dargestellt und mehr als 40 % zu unserem bis 2015 geplanten Softwareumsatz beitragen. Dies könnte sich positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere Chancen durch unser Partnernetz finden Sie in den Kapiteln Partnernetzwerk sowie Ausblick dieses Lageberichts.

Chancen durch unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser Innovationsmotor, die Quelle der Wertschöpfung für unsere Kunden und die Triebfeder für das nachhaltige Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens. 2012 stellten wir im Vertrieb rund 1.800 neue Mitarbeiter (ausgedrückt in Vollzeitbeschäftigte) ein, um Wachstumschancen nutzen zu können. Wir gehen davon aus, dass sich die Produktivität unserer Mitarbeiter durch die Anwendung von Lean- und Design-Thinking-Prinzipien erhöht. Wie im Kapitel Mitarbeiter beschrieben unternehmen wir auch verschiedene Aktivitäten, um das Engagement unserer Mitarbeiter zu steigern.

Sollten wir mit diesen Maßnahmen und Methoden bessere Fortschritte machen als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen durch unsere Mitarbeiter finden Sie im Kapitel Mitarbeiter dieses Lageberichts.

Chancen durch Kundenbeziehungen

Die SAP vermarktet ihre Produkte und Services nach Regionen, Kundensegmenten und Branchen. Innerhalb der Regionen konzentrieren wir unsere Vertriebskapazitäten vor allem auf die Märkte mit dem schnellsten Wachstum und dem größten Geschäfts- und Umsatzpotenzial. Wir investieren in die Weiterentwicklung unseres Vermarktungskonzepts, um unsere Branchenlösungen effektiv zu vertreiben und unsere Kundenbeziehungen zu intensivieren.

Wir schaffen Mehrwert für unsere Kunden durch einzigartige Services, die den geschäftlichen Nutzen deutlich erhöhen. Bis her bieten wir unseren Kunden Services wie SAP MaxAttention und SAP Safeguarding an, um ihnen eine maximale Wertschöpfung aus unseren Lösungen zu ermöglichen. Auch künftig werden wir aktiv nach neuen Chancen suchen, um den Mehrwert für die Kunden noch stärker als derzeit erwartet zu steigern. Sollten sich diese Möglichkeiten schneller als derzeit erwartet entwickeln, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Risikobericht

INTERNE KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTORGANISATION

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breit gefächerten Geschäftstätigkeit verschiedenen Risiken ausgesetzt. Daher haben wir ein umfassendes Risikomanagement-System eingerichtet, das es uns ermöglicht, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Dieses System dient dazu, potenzielle Ereignisse zu erkennen, die den Konzern gefährden könnten. Daneben soll es hinreichende Sicherheit darüber gewährleisten, dass die Ziele des Konzerns, vor allem finanzielle, operative oder strategische Ziele, wie geplant erreicht werden können. Das Risikomanagement-System umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und bildet ein wesentliches Element des unternehmerischen Entscheidungsprozesses. Es ist daher als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse im gesamten SAP-Konzern implementiert. Um die Effektivität unseres globalen Risikomanagements sicherzustellen und die Aggregation von Risiken sowie eine transparente Berichterstattung zu ermöglichen, haben wir uns für einen unternehmensweit einheitlichen, integrierten Ansatz zum Management von Unternehmensrisiken entschieden.

Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere auch an einer US-amerikanischen Börse notiert sind, unterliegt die SAP deutschen und US-amerikanischen Rechtsvorschriften zum Risikomanagement, etwa § 91 Abs. 2 AktG oder Section 404 des Sarbanes-Oxley Act. Der Vorstand hat ein Überwachungssystem (Risikomanagement-System) eingerichtet, um die Einhaltung der einschlägigen Rechtsvorschriften sowie ein effektives Management von Risiken sicherzustellen. Darüber hinaus ist er für die Wirksamkeit unseres internen Kontrollsysteins verantwortlich.

Designierte Sarbanes-Oxley-Beauftragte haben die Aufgabe, die Konzeption und Effektivität unseres internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung jährlich zu bewerten und zu testen. Die Überwachung des internen Kontrollsysteins sowie des Risikomanagement-Systems für den SAP-Konzern obliegt dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Für SuccessFactors wurde eine externe lokale Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft eingesetzt, um die Konzeption und operative Wirksamkeit des internen Kontrollsysteins für die Finanzberichterstattung zu testen.

Unsere Risikomanagement-Organisation gliedert sich in fünf Hauptelemente, die die Bereiche Risikomanagement-Governance, operative, finanzielle, strategische Risiken und Risiken der Nichteinhaltung von Vorschriften (Compliance-Risiken) im Hinblick auf die Erreichung unserer Unternehmensziele abdecken.

Die konzernweite Funktion für Risikomanagement-Governance (Global Governance, Risk & Compliance Operations) ist für die regelmäßige Aktualisierung und Umsetzung der Risikomanagement-Richtlinie der SAP verantwortlich. Des Weiteren haben wir ein unternehmensweit einheitliches Prozessmodell definiert, das die wesentlichen Elemente des Risikomanagements von der Risikoplanung, Risikoidentifikation, Risikoanalyse und Risikobehandlung bis hin zur Risikoüberwachung umfasst. Zur Unterstützung des gesamten Risikomanagement-Prozesses haben wir unternehmensweit unsere eigene Risikomanagement-Software eingeführt. Diese Funktion ist außerdem für eine unternehmensweit standardisierte Risikoberichterstattung an Risikoausschüsse auf verschiedenen Unternehmensebenen, einschließlich des Vorstands, des Vorsitzenden des Aufsichtsrats und des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, zuständig.

Als Teil der Organisation Global Governance, Risk & Compliance ist die Funktion für strategisches Risikomanagement dafür verantwortlich, eine frühzeitige Erkennung und Eingrenzung von Risiken in Bezug auf die Erreichung unserer Strategieziele zu ermöglichen. Sie unterstützt die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensstrategie, indem sie Risiken transparent macht, die unsere kommerziellen Interessen oder immateriellen Vermögenswerte, wie das Ansehen unseres Unternehmens oder unserer Produkte und unser Markenimage, oder die Erreichung unserer strategischen Ziele gefährden könnten.

Das Management operativer und finanzieller Risiken wird bei der SAP einheitlich umgesetzt. Alle wesentlichen Unternehmensbereiche und Geschäftsaktivitäten sowie ausgewählte strategische Initiativen werden durch unabhängig agierende Risikomanager betreut. Es ist die Aufgabe aller Risikomanager, zusammen mit ihren Ansprechpartnern in den Geschäftsbereichen kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten sowie die Umsetzung und Effektivität der Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen. Unsere Risikomanager sind dafür verantwortlich, im gesamten SAP-Konzern ein effektives Risikomanagement sicherzustellen, das den gesetzlichen Anforderungen und unserer unterneh-

mensweit geltenden Risikomanagement-Richtlinie entspricht. Alle Risikomanager (außer bei SuccessFactors und Ariba) sind der Organisation Global Governance, Risk & Compliance unterstellt. Bei SuccessFactors obliegt die Verantwortung für das Risikomanagement der Leiterin der Rechtsabteilung des Geschäftsbereichs Cloud. Diese berichtet an das für das Cloud-Geschäft zuständige Vorstandsmitglied. Weitere Aufgaben im Bereich des Managements von Finanzrisiken werden von unserer Abteilung Global Treasury wahrgenommen. Bei Ariba ist der CFO-Bereich für das Risikomanagement und die Effektivität des internen Kontrollsystems zuständig.

Die Leiterin von Global Governance, Risk & Compliance ist zusammen mit den entsprechenden Funktionen bei den übernommenen Unternehmen (SuccessFactors, Ariba) für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System bei SAP verantwortlich und erstattet dem Prüfungsausschuss regelmäßig hierüber Bericht. Das Gesamtrisikoprofil des SAP-Konzerns wird von der Leiterin von Global Governance, Risk & Compliance konsolidiert, die dem Finanzvorstand der SAP direkt untersteht.

Risikomanagement-System

Die vom SAP-Vorstand erlassene Risikomanagement-Richtlinie regelt den Umgang mit Risiken innerhalb der SAP und definiert eine konzerneinheitliche Methodik, die in allen Bereichen des SAP-Konzerns gültig ist. Darin werden Verantwortlichkeiten für die Durchführung von Aufgaben im Risikomanagement sowie Berichts- und Überwachungsstrukturen festgelegt. Die Richtlinie wird laufend überprüft und bei Bedarf, jedoch mindestens einmal jährlich, angepasst. Die Effektivität unseres Risikomanagement-Systems wird durch regelmäßige Prüfungen der Konzernrevision kontrolliert. Außerdem prüft unser Abschlussprüfer jährlich, ob unser Risikofrühherkennungssystem geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen. Das unternehmensweite Risikomanagement-System der SAP folgt dem Rahmenwerk COSO II und deckt Risiken in den Bereichen Strategie, operatives Geschäft, Finanzberichterstattung und Compliance ab. Anhand des COSO-Rahmenwerks werden interne Kontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf Prozess- und Teilprozessebene definiert und abgedeckt, um sicherzustellen, dass Geschäftsziele im Einklang mit den strategischen, operativen, finanziellen und Compliance-Zielen des Unternehmens stehen. Die folgenden Abschnitte beschreiben die wesentlichen inhaltlichen Elemente unseres Risikoma-

nagement-Prozesses im Rahmen unserer Richtlinie: Planung, Identifikation, Analyse, Behandlung und Überwachung von Risiken.

Die Planung und Identifikation sowohl interner als auch externer Risiken wird gemeinsam von den Risikomanagern und den betreffenden Unternehmenseinheiten oder Landesgesellschaften durchgeführt. Wir wenden unternehmensweit qualitative und quantitative Risikoanalysen sowie andere Risikoberechnungsverfahren an, beispielsweise Sensitivitätsanalysen und Simulationstechniken. Entsprechend der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkungen (wie zum Beispiel die potenzielle Verlust- oder Schadenshöhe) wird das Risiko als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert. Zur Identifikation von Risiken verwenden wir verschiedene Techniken. So haben wir wesentliche Risikoindikatoren festgelegt und einen umfassenden Risikokatalog entwickelt, der auch Maßnahmen zur Risikominimierung in Bezug auf bekannte Produkt- und Projektrisiken enthält. Die Identifikation der Risiken findet auf verschiedenen Unternehmensebenen statt. Dies soll gewährleisten, dass Risikotendenzen erkannt werden und ein durchgängiges Risikomanagement über Abteilungsgrenzen hinweg stattfinden kann.

Auf die Risikoanalyse folgen Risikobehandlung und -überwachung. Eine enge Zusammenarbeit der Risikomanager mit den Fachverantwortlichen in den Geschäftsbereichen stellt die Umsetzung effektiver Strategien zur Risikominimierung sicher. Risiken können entweder durch aktive Gegenmaßnahmen verringert, aber auch in einigen Fällen akzeptiert werden. Die Fachverantwortlichen sind dafür zuständig, die Risiken und die Effektivität unserer Gegenmaßnahmen kontinuierlich zu überwachen, wobei sie von den jeweiligen Risikomanagern unterstützt werden. Um eine höhere Risikotransparenz zu schaffen und die entsprechenden Entscheidungsprozesse der Fachverantwortlichen zu unterstützen, wurden Entscheidungsbefugnisse für das Risikomanagement (Risk Delegation of Authority, RDOA) für die Bereiche Softwareentwicklung und Vertrieb sowie für SuccessFactors festgelegt. Diese Entscheidungshierarchie hilft den zuständigen Fachverantwortlichen, rechtzeitig Kenntnis über die SAP-Projekte und -Prozesse zu erlangen, die mit den größten Risiken behaftet sind. Dadurch sind sie besser in der Lage, relevante Informationen zu prüfen sowie das Risikoprofil und entsprechende Gegensteuerungsmaßnahmen zu beurteilen, um dann über eine Genehmigung zu entscheiden. Je nach Risikoexponierung sind unterschiedliche Genehmigungs-

stufen erforderlich, bis hin zum Vorstand der SAP. Bei Ariba werden Risikomanagement-Aktivitäten im gesamten Unternehmen durch den Chief Privacy/Security Officer und den Chief Financial Officer in ihrem jeweiligen Bereich durchgeführt.

Wir sichern Risiken nur dann durch Versicherungen ab, wenn wir dies im Hinblick auf den wirtschaftlichen Nutzen für sinnvoll halten. Darüber hinaus werden die Risiken auch durch unsere Risikoausschüsse, denen leitende Führungskräfte aus verschiedenen Geschäftsbereichen angehören, überwacht.

Die Verantwortlichen auf lokaler, regionaler und globaler Ebene werden gemäß der Risikomanagement-Richtlinie über alle identifizierten und relevanten Risiken informiert. Auf lokaler, regionaler und globaler Ebene sind sogenannte Executive Risk Councils eingerichtet, deren Mitglieder regelmäßig Risiken und Gegenmaßnahmen besprechen und den Erfolg der Risikominderung überwachen. Der Vorstand wird regelmäßig über Risiken informiert. Zusätzlich wird einmal im Quartal der Gesamtvorstand über Einzelrisiken unterrichtet, die mittels einer Risikoanalyse als „hoch“ eingestuft wurden oder definierte Schwellenwerte überschreiten. Diese Berichterstattung erfolgt in Form einer qualitativen Beschreibung. Über neu identifizierte sowie über weiterhin wesentliche Risiken, die definierte Grenzwerte überschreiten oder erhebliche Auswirkungen haben könnten, werden außerdem der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats unterrichtet.

Darüber hinaus verfügen wir über einen Prozess, der Einzelrisiken soweit möglich quantifiziert und ab einem gewissen Schwellenwert hinsichtlich ihrer Auswirkung in Bezug auf Überschuldung beziehungsweise Zahlungsunfähigkeit und damit eine mögliche Bestandsgefährdung analysiert.

Der Prüfungsausschuss erhält regelmäßig Bericht über den Status des Risikomanagement-Systems und seine Umsetzung in den verschiedenen Vorstandsbereichen. Parallel dazu erstattet unsere globale interne Revision, die verschiedene Aspekte des Risikomanagement-Systems prüft, dem Prüfungsausschuss ebenfalls regelmäßig Bericht.

Unsere Risikomanager verwenden unsere eigene Risikomanagement-Softwarelösung, um Transparenz über alle im SAP-Konzern vorhandenen Risiken zu schaffen und um das Risiko-

management sowie die entsprechende Berichterstattung zu erleichtern. Identifizierte Risiken werden in unserer Softwarelösung festgehalten und nachverfolgt. Die in der Softwarelösung gespeicherten Risikomanagement-Informationen stehen Managern über eine Tablet-Lösung zur Verfügung und werden für die vierteljährige Risikoberichterstattung konsolidiert und aggregiert. Die Softwarelösung unterstützt auch den risikobasierten Ansatz unseres internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems für die Rechnungslegung (IKRMS).

Das Risikomanagement-System erfasst lediglich Risiken, nicht jedoch Chancen.

Internes Kontroll- und Risikomanagement-System für die Konzernrechnungslegung

Unser internes Kontroll- und Risikomanagement-System für die Rechnungslegung (IKRMS) ist in das unternehmensweite Risikomanagement-System der SAP eingebettet. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen, mit denen wir gewährleisten, dass unternehmerische Sachverhalte gesetzmäßig erfasst, aufbereitet und analysiert sowie anschließend in den IFRS-Konzernabschluss und den Einzelabschluss der SAP AG gemäß HGB übernommen werden.

Darüber hinaus umfasst unser IKRMS Richtlinien, Vorgehensweisen und Maßnahmen, die sicherstellen sollen, dass unsere Rechnungslegung den einschlägigen Gesetzen und Normen entspricht. Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslebensstandards und andere Verlautbarungen, deren Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellen würde. Die Abteilung Corporate Financial Reporting kodifiziert sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in den konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung und Umsatzrealisierung. Diese Richtlinien bilden, gemeinsam mit dem SAP-weit gültigen Abschlusskalender, die Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess, nach dem alle Konzerngesellschaften ihre lokalen Abschlüsse der Abteilung Corporate Financial Reporting zur Erstellung des Konzernabschlusses vorlegen. Unsere Tochtergesellschaften sind für die Einhaltung der konzernweit gültigen Rechnungslegungsvorschriften in ihren Abschlüssen zuständig und werden hierbei von Corporate Financial Reporting und anderen globalen Abteilungen unterstützt und überwacht. Die interne Revision und Corporate Financial Reporting nehmen Prüfungen der Rechnungslegung von SAP-Gesellschaften vor. Die Konsolidierung wird global durch Corporate Financial Reporting durchgeführt.

Darüber hinaus setzt SAP externe Dienstleister ein, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen, aktienorientierten Vergütungen und Kaufpreisallokationen im Rahmen von Unternehmenserwerben und -zusammenschlüssen. Die mit der Finanzberichterstattung betrauten Mitarbeiter werden in unseren internen Richtlinien und Prozessen geschult. Das IKRMS sieht sowohl präventive als auch nachträglich aufdeckende Kontrollen vor. Hierzu gehören IT-gestützte und manuelle Abstimmungen, die Einrichtung von Funktionstrennungen (Vier-Augen-Prinzip), Zugriffsregelungen im SAP-System sowie Überwachung.

Ausgehend von den Ergebnissen, die die Beurteilung der Konzeption und Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ergeben hat, bewertet unser Management die Funktionsfähigkeit des IKRMS zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres. Ein Ausschuss unter Vorsitz des Finanzvorstands trifft sich in regelmäßigen Abständen, um den jährlichen Prüfungsumfang der IKRMS-Effektivitätsprüfung zu bestimmen, mögliche Kontrollschwächen zu evaluieren und entsprechende Gegenmaßnahmen abzuleiten. Zudem diskutiert der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen regelmäßig die Beurteilungen des Managements hinsichtlich der Funktionsfähigkeit des IKRMS bezogen auf unseren Konzernabschluss.

Zweck des unternehmensinternen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ist es, mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Finanzberichterstattung zuverlässig ist und den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen entspricht. Aufgrund der ihm innenwohnenden Grenzen kann das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen in unseren Finanzabschlüssen verhindern oder aufdecken.

Die Einschätzung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung, einschließlich des internen Kontrollsyste ms für die Finanzberichterstattung von SuccessFactors, ergab, dass unser rechnungslegungsrelevantes Kontrollsyste m zum 31. Dezember 2012 funktionsfähig war.

Risikobewertung

Um zu ermitteln, welche Risiken am ehesten bestandsgefährdenden Charakter für den SAP-Konzern aufweisen, werden die Risiken gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren Auswirkungen bezogen auf unsere Geschäftsziele als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert. Die Skalen zur Messung dieser beiden Indikatoren sind in den nachfolgenden Tabellen dargestellt.

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
1 bis 19 %	Sehr unwahrscheinlich
20 bis 39 %	Unwahrscheinlich
40 bis 59 %	Wahrscheinlich
60 bis 79 %	Sehr wahrscheinlich
80 bis 99 %	Fast sicher

Gemäß dieser Einteilung definieren wir ein sehr unwahrscheinliches Risiko als eines, das nur unter außergewöhnlichen Umständen eintritt, und ein fast sicheres Risiko als eines, mit dessen Eintritt innerhalb einer bestimmten Zeitspanne zu rechnen ist.

Grad der Auswirkungen	Definition der Auswirkungen
Unwesentlich	Unerhebliche negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Gering	Begrenzte negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Moderat	Einige negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Erheblich	Beträchtliche negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Kritisch	Schädigende negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows

Gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren Auswirkungen bezogen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows klassifizieren wir Risiken als „hoch“, „mittel“ oder „gering“.

Eintrittswahrscheinlichkeit

	L	M	H	H	H
80 bis 99 %	L	M	H	H	H
60 bis 79 %	L	M	M	H	H
40 bis 59 %	L	L	M	M	H
20 bis 39 %	L	L	L	M	M
1 bis 19 %	L	L	L	L	M
Unwesentlich					
Gering					
Moderat					
Erheblich					
Kritisch					

Auswirkungen

- H** = Hohes Risiko
M = Mittleres Risiko
L = Geringes Risiko

RISIKOFAKTOREN

Im Folgenden führen wir Risikofaktoren auf, die wir mithilfe unserer Risikomanagement-Lösung ermitteln und verfolgen. Sie werden in der nachfolgenden Beschreibung stärker aggregiert, als sie zur internen Steuerung verwendet werden; die Aufgliederung erfolgt jedoch nach den gleichen Risikokategorien, die wir auch in unserem internen Risikomanagement-Berichtssystem verwenden. Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Risiken in unterschiedlichem Ausmaß sämtliche Unternehmenssegmente (On-Premise-Produkte, On-Premise-Services, Cloud-Anwendungen und Ariba).

Die SAP AG ist das Mutterunternehmen des SAP-Konzerns, bestehend aus SAP, SuccessFactors und Ariba. Sie unterliegt daher ebenfalls – direkt oder indirekt – den nachfolgend beschriebenen Risiken.

Ökonomische, politische, gesellschaftliche und regulatorische Risiken

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft, den Finanzmärkten oder in den politischen Rahmenbedingungen könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und den Druck auf unser Betriebsergebnis erhöhen.

Die Bereitschaft unserer Kunden, in unsere Produkte zu investieren, hängt von den aktuellen ökonomischen, finanziellen und politischen Rahmenbedingungen ab. Mittel- bis langfristig könnten sich Ereignisse wie eine weltweite Wirtschaftskrise, politische Veränderungen, Schwankungen bei nationalen Währungen, ein potenzielles Auseinanderbrechen der Eurozone, eine Rezession in den USA oder Europa sowie eine Erhöhung der Staatsschulden negativ auf die Fähigkeit und Bereitschaft unserer Kunden auswirken, in unsere Produkte und Services zu investieren. Diese Ereignisse könnten die Nachfrage nach unserer Software und unseren Services abschwächen und verschiedene Auswirkungen nach sich ziehen, unter anderem:

- Verzögerungen bei Verkaufsabschlüssen, geringerer Umfang der Abschlüsse oder Stornierung geplanter Investitionen;
- schärfere Kreditkonditionen für Kunden und aufgrunddessen fehlende Finanzierung für den Erwerb von Software;
- steigende Anzahl von Insolvenzen bei unseren Kunden, Geschäftspartnern und wichtigen Lieferanten;
- höheres Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft;
- Marktstörungen durch aggressive Wettbewerbsmethoden, Übernahmen oder Geschäftspraktiken;
- größerer Preisdruck und Nachfrage nach billigeren Produkten und Services.

Eine Instabilität der wirtschaftlichen und politischen Lage oder der Finanzmärkte könnte daher zu einem Rückgang unseres Umsatzes und Betriebsergebnisses führen, was die Erreichung unserer Betriebsergebnisziele gefährden könnte.

Die SAP hat Maßnahmen ergriffen und spezielle Projektgruppen eingerichtet, um den beschriebenen Risiken zu begegnen und ihre potenziellen negativen Auswirkungen so weit wie möglich zu mindern. Unseren Kunden bieten wir Standardsoftware- und -produktpakete, die schnell und leicht zu installieren sind, sowie attraktive Finanzierungsmodelle. Darüber hinaus verfolgen wir auch künftig den eingeschlagenen Weg der Kosten-disziplin und einer konservativen Finanzplanung. Zudem arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Organisationsstrukturen und Prozesse zu vereinfachen und damit unsere Effizienz zu erhöhen.

Angesichts der bestehenden Maßnahmen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein. Daher können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows, eine Erhöhung der anderen in diesem Bericht beschriebenen Risiken sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszahlen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Aufgrund unserer globalen Geschäftstätigkeit unterliegen wir unterschiedlichen, möglicherweise miteinander in Konflikt stehenden gesetzlichen Anforderungen. Dadurch sind wir Risiken ausgesetzt, die unserer Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflows schaden könnten.

Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 130 Ländern in den Regionen Asien-Pazifik-Japan (APJ), Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Latein- und Nordamerika (Amerika). Die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit zahlreichen für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere:

- das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme;
- mögliche steuerliche Hindernisse, die den Geschäftsverkehr in bestimmten Ländern erschweren;
- Aufwendungen für die Anpassung unserer Produkte an lokale Gegebenheiten und die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen des Landes;
- Im- und Exportregelungen;
- Behinderungen des Geschäftsbetriebs in Ländern mit einem hohen Korruptionsindex;
- eine protektionistische Handelspolitik;
- Anforderungen durch Betriebsräte, Gewerkschaften und Immigrationsgesetze in verschiedenen Ländern;
- Datenschutz in Verbindung mit dem Zugriff auf Kunden-, Partner- oder Mitarbeiterdaten durch nationale Behörden;
- länderspezifische Zertifizierungsanforderungen für Software.

Mit unserer weiteren Expansion in neue Länder und Märkte könnten sich diese Risiken erhöhen. Einzelne oder mehrere dieser Faktoren könnten sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit weltweit oder in einzelnen oder mehreren Ländern und Regionen auswirken. Insgesamt könnte uns dies daran hindern, unsere Betriebsergebnisziele zu erreichen.

Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die wir von den jeweiligen Umständen abhängig machen. Diese können von der Anpassung unserer Organisation an die lokalen Gegebenheiten über die Einrichtung einer Datenschutzstelle, die Beratung durch Wirtschaftsexperten, Anwaltskanzleien, Steuerberater und Behörden der Gastländer bis hin zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäfts-

tätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatzzießen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg oder internationale Konflikte oder durch Pandemien und Naturkatastrophen, könnte unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Terroranschläge und andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, bürgerliche und politische Unruhen (wie beispielsweise im Nahen Osten) oder Naturkatastrophen (wie der Supersturm Sandy oder ähnliche Naturereignisse) könnten sich negativ auf die jeweils betroffene Wirtschaft oder darüber hinaus auswirken. Ein Ereignis, in dessen Folge wir beispielsweise eine bedeutende Anzahl unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unseren Standorten unterbrechen müssten, könnte uns daran hindern, unsere regulären Leistungen zu erbringen. Zudem könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Partner sowie unsere Kunden und ihre Investitionsbereitschaft ergeben, was sich wiederum negativ auf die Erreichung unserer zukünftigen Betriebsergebnisziele auswirken würde.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um solche negativen Auswirkungen zu minimieren. Unser Hauptsitz mit wesentlichen Unternehmensfunktionen befindet sich im deutschen Bundesland Baden-Württemberg. Dieses Gebiet wird historisch betrachtet nicht von Naturkatastrophen heimgesucht. Um unsere zentrale IT-Infrastruktur und die kritischen Unternehmenssysteme vor erheblichen negativen Auswirkungen in Krisensituationen zu schützen, haben wir Pläne für die Wiederherstellung der IT-Dienste (Disaster Recovery) sowie die Aufrechterhaltung kritischer Geschäftsprozesse (Business Continuity) entwickelt. Dies umfasst auch Strategien für eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung. Um unser Konzept zu verifizieren und weiter zu verbessern, wird die globale IT-Abteilung der SAP regelmäßig nach dem international anerkannten britischen Standard BS 25999-2 (Business Continuity Management) zertifiziert. Darüber hinaus ist die SAP als eines der ersten internationalen und als erstes deutsches Unternehmen nach dem neuen Standard ISO 22301:2012 zer-

tifiziert. Damit alle kritischen Geschäftsprozesse aufrechterhalten werden, haben wir ein weltweites Business-Continuity-Management-System eingerichtet. Um eine effektive Reaktion in Krisensituationen zu ermöglichen und mögliche Schäden zu minimieren, haben wir lokale Krisenteams an unseren Hauptstandorten aufgebaut. Diese werden durch regionale Krisenteams für die Regionen APJ, EMEA sowie Latein- und Nordamerika und durch unser globales Krisenteam verstärkt. Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein, können jedoch dieses Risiko und damit kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatzzießen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Marktrisiken

Unsere Bestandskunden könnten sich entscheiden, keine weiteren Softwareprodukte zu lizenziieren, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine weiteren Beratungs- oder Schulungsleistungen zu erwerben, oder sie könnten auf andere Produkte oder Dienstleistungen (auch Konkurrenzprodukte) umsteigen.

2012 haben wir ein breites Spektrum an Supportdienstleistungen angeboten, wie SAP MaxAttention, SAP Enterprise Support oder SAP Product Support for Large Enterprises. Sowohl der Erfolg unseres Supportportfolios als auch unsere Fähigkeit, Serviceleistungen in hoher Qualität zu liefern, sind weiterhin wesentlich für unser Unternehmen. Aus unserem großen Bestandskundenstamm haben wir in der Vergangenheit stets zusätzliche neue Software-, Wartungs-, Beratungs- und Schulungserlöse generiert. Bestandskunden könnten sich entscheiden, ihre Wartungsverträge zu kündigen beziehungsweise nicht zu verlängern, keine weiteren Produkte und Dienstleistungen von uns zu erwerben, auf Subskriptionsmodelle umzusteigen oder Alternativangebote von anderen Herstellern zu nutzen, was die Erreichung unserer wartungsbezogenen Umsatz- und Betriebsergebnisziele gefährden könnte.

In enger Zusammenarbeit mit SAP-Anwendervereinigungen überwachen wir kontinuierlich die Leistungsfähigkeit unserer Supportorganisation und die Zufriedenheit unserer Kunden. Bei Bedarf leiten wir Maßnahmen zur Minderung dieses Risikos ein. Angesichts dieser Maßnahmen und des von unseren Kunden wahrgenommenen Wertes unserer Supportleistungen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahr-

scheinlich ein, können jedoch kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf unser Segment On-Premise-Produkte.

Der Markt für unser Cloud-Portfolio hängt von der breiten Anwendung von Cloud-Produkten anstelle von On-Premise-Lösungen ab. Der Cloud-Markt befindet sich in einer relativ frühen Entwicklungsphase, und wenn sich dieses Modell entweder nicht entwickelt oder sich langsamer entwickelt als erwartet, könnte dies unserem Geschäft schaden.

Der Cloud-Markt befindet sich im Vergleich zu On-Premise-Lösungen in einer frühen Entwicklungsphase. Es gelingt uns unter Umständen nicht, mit Cloud-Anwendungen eine starke Nachfrage und hohe Akzeptanz am Markt zu erzielen und längerfristig aufrechtzuerhalten. Unser Erfolg wird von der Bereitschaft der Unternehmen abhängen, verstärkt Cloud-Produkte einzusetzen. Viele Unternehmen haben erhebliche personelle und finanzielle Ressourcen investiert, um traditionelle Unternehmenssoftware in ihre Geschäftsabläufe zu integrieren, und könnten daher einem Umstieg auf Cloud-Produkte zögerlich oder ablehnend gegenüberstehen. So waren einige Kunden bisher nicht bereit, unsere Cloud-Produkte zu nutzen, da sie die Software nicht vor Ort in ihren Unternehmen installieren können. Zu den Faktoren, die die Marktaufnahme von Cloud-Software beeinträchtigen könnten, gehören:

- von Kunden wahrgenommene Bedenken hinsichtlich der Sicherheit und Zuverlässigkeit,
- von Kunden wahrgenommene Bedenken hinsichtlich der Skalierbarkeit des Systems für die Abläufe bei Großkunden,
- Bedenken, einem externen Anbieter kritische Mitarbeiterdaten oder vertrauliche Unternehmensdaten anzuvertrauen,
- Grad der Anpassbarkeit oder Konfigurierbarkeit der Software.

Falls Unternehmen keine Vorteile im Cloud-Modell sehen, könnte der Markt für unsere Cloud-Software sich entweder nicht weiterentwickeln oder er könnte sich langsamer entwickeln, als von uns erwartet. In beiden Fällen könnte dies unserer Geschäftstätigkeit schaden.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf unsere Cloud-Division mit den Segmenten Cloud-Anwendungen und Ariba.

Angesichts des scharfen Wettbewerbs, der Konsolidierung und der technischen Innovationen in der Softwarebranche könnten unser Marktanteil und unser Ertrag schrumpfen.

Die Softwarebranche ist weiterhin von einer rasanten Entwicklung gekennzeichnet, die durch Innovationen in den Bereichen mobile Geschäftsabwicklung, Big Data, Cloud Computing und soziale Medien hervorgerufen wird. Während kleine innovative Unternehmen tendenziell immer wieder neue Märkte schaffen, treten große traditionelle IT-Anbieter eher durch Akquisitionen in diese Märkte ein. Im Jahr 2012 fanden die meisten Unternehmenszusammenschlüsse und Übernahmen in den Bereichen Cloud Computing, soziale Medien, Datenbanken und Technologie sowie Analytik statt. Daher stehen wir in unserem Geschäftsumfeld sowohl traditionellen als auch neuen Wettbewerbern gegenüber. Der hierdurch verstärkte Wettbewerb könnte sich in einem erhöhten Preisdruck, Kostensteigerungen oder dem Verlust von Marktanteilen niederschlagen und könnte einen negativen Einfluss auf die Erreichung unserer zukünftigen Betriebsergebnisziele haben.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere Führungsposition im Markt durch die weitere erfolgreiche Umsetzung unserer Innovationsstrategie, die auf einer Kombination aus organischem Wachstum und gezielten Übernahmen basiert, schützen können. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Risiken der Geschäftsstrategie

Die Nachfrage nach unseren neuen Lösungen könnte sich nicht wie geplant entwickeln, und unsere Strategie für neue Geschäftsmodelle und flexible Nutzungsmodelle könnte nicht erfolgreich sein.

Unsere Kunden wollen neuartige Technologien von SAP einsetzen, ohne jedoch bereits getätigte IT-Investitionen zu gefährden. Dies könnte unsere Kunden möglicherweise daran hindern, die erwarteten Vorteile aus diesen früheren Investitionen vollständig zu realisieren. Darüber hinaus unterliegt die Einführung neuer SAP-Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle gewissen Unsicherheiten. So könnten Kunden zunächst auf Referenzkunden warten, was wiederum dazu führen könnte, dass unsere neuen Lösungen und Geschäftsmodelle langsamer oder gar nicht von den Kunden angenommen werden.

Zur Minderung dieses Risikos streben wir eine ausgewogene Verteilung unserer strategischen Investitionen an, indem wir unser Kerngeschäft (Anwendungen und Analyselösungen) weiterentwickeln und schützen und gleichzeitig neue Lösungen und Geschäftsmodelle für Marktsegmente wie mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie (einschließlich SAP HANA) entwickeln. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszahlen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Unsere Cloud-Organisation realisiert Subskriptions- und Supporterlöse über die Laufzeit der Kundenverträge, und unser Geschäft hängt wesentlich davon ab, dass unsere Kunden diese Verträge verlängern und zusätzliche Module oder Benutzerlizenzen von uns erwerben. Zudem schlagen sich Steigerungen oder Rückgänge unserer Cloud-Verkaufszahlen nicht sofort in unserem Betriebsergebnis nieder, und jeglicher Rückgang bei den Vertragsverlängerungen könnte unser zukünftiges Betriebsergebnis aus dem Cloud-Geschäft beeinträchtigen.

Wir erfassen Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support über die Laufzeiten der Kundenverträge, die in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren, vari-

ieren. Folglich stammen die meisten in einer bestimmten Periode erfassten Erlöse aus Verträgen, die in vorhergehenden Perioden abgeschlossen wurden. Daher würde ein Rückgang der Nachfrage nach unseren Cloud-Lösungen in einer bestimmten Periode unsere Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support nicht unbedingt signifikant belasten, könnte sich jedoch in den nachfolgenden Perioden negativ auf die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support auswirken.

Um unser Betriebsergebnis im Cloud-Geschäft aufrechtzuerhalten oder zu verbessern, ist es entscheidend, dass unsere Kunden ihre Verträge bei Ablauf der ursprünglichen Vertragslaufzeit verlängern und zusätzliche Module oder Benutzerlizenzen erwerben. Unsere Kunden sind nicht verpflichtet, ihre Subskriptionen nach Ablauf der ursprünglichen Frist zu verlängern, und wenn sie dies tun, können wir nicht garantieren, dass bei der Verlängerung der Subskription das gleiche oder ein höheres Leistungs niveau vereinbart wird.

Die Rate der verlängerten Kundenverträge kann aufgrund verschiedener Faktoren schwanken oder zurückgehen. Hierzu gehören die Zufriedenheit (beziehungsweise Unzufriedenheit) der Kunden mit unserem Cloud-Produktportfolio, unserem Kundensupport, unserer Preisgestaltung, die Preise von Konkurrenzprodukten oder -services, Unternehmenszusammenschlüsse oder Übernahmen, die sich auf unsere Kunden auswirken, sowie die Auswirkungen weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen oder Ausgabenkürzungen bei Kunden. Wenn unsere Kunden ihre Subskriptionen nicht oder nur zu ungünstigeren Bedingungen verlängern oder wenn sie keine zusätzlichen Module oder Benutzerlizenzen erwerben, könnten unsere Erlöse und Subskriptionsabrechnungen zurückgehen, und wir würden möglicherweise kein deutlich besseres operatives Ergebnis durch unseren Kundenstamm erzielen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszahlen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf unsere Cloud-Division mit den Segmenten Cloud-Anwendungen und Ariba.

Es könnte uns nicht gelingen, ein effektives Partnernetz aufrechtzuerhalten und zu erweitern.

Eine wichtige Säule unseres Erfolgs und unserer Wachstumsstrategie ist ein dynamisches und offenes Partnernetz. Daher haben wir Kooperationsabkommen abgeschlossen, um die gemeinsame Innovation auf Basis unserer Plattformen zu unterstützen, unseren Marktzugang profitabel zu erweitern und damit die Marktdeckung zu optimieren und in allen Segmentein qualitativ hochwertige Services anbieten zu können. Unsere Partner schaffen Innovationen auf Basis unserer Plattformen, betten unsere Technologie in ihre Produkte ein und vertreiben und/oder implementieren unsere Software, wodurch sie eine zentrale Rolle bei der Vermarktung unseres gesamten Lösungsportfolios einnehmen.

Es könnten jedoch folgende Szenarien eintreten:

- Die Partner stellen keine ausreichenden Ressourcen für die Vermarktung, den Vertrieb und Support bereit, um in Zielmärkte zu expandieren.
- Die Partner entwickeln nicht genügend neue Lösungen und Inhalte auf Basis unserer Plattformen.
- Die Partner integrieren unsere Lösungen nicht ausreichend, um eine profitable Umsetzung des Konzepts „SAP Everywhere“ (OEM-Modell) zu ermöglichen.
- Die Partner liefern unseren Kunden keine qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen.
- Die Partner befolgen nicht die einschlägigen Gesetze und Vorschriften. Dadurch kommt es zu Verzögerungen, Unterbrechungen oder zur Beendigung der vereinbarten Vertriebs- und Serviceleistungen.
- Die Partner erneuern ihre Verträge mit uns entweder gar nicht oder nicht zu Bedingungen, die für uns akzeptabel sind.

Bei Eintreten eines oder mehrerer dieser Risiken könnte die Nachfrage nach SAP-Software und -Services beeinträchtigt werden, und wir wären möglicherweise nicht in der Lage, erfolgreich mit anderen Softwareanbietern zu konkurrieren, was uns an der Erreichung unserer Betriebsergebnisziele hindern könnte.

Die SAP investiert weiter in langfristige Beziehungen und Kooperationen mit Partnern, die für beide Seiten von Vorteil sind. Ein breites Spektrum an Partnerprogrammen, die wir kontinuierlich weiterentwickeln und ausbauen, dient dazu, bestehende Partner zu halten und neue Partner aus allen Sparten zu gewinnen.

Zudem bieten wir den Mitarbeitern der Partnerunternehmen vielfältige Schulungsmöglichkeiten. Um die konsistent hohe Qualität von Partnerlösungen sowie eine vollständige Integrationsfähigkeit sicherzustellen, wurde außerdem ein sorgfältiger Zertifizierungsprozess eingerichtet. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos angesichts unserer Partnerstrategie als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Personalrisiken

Wenn wir unsere Personalressourcen an unseren internationalen Standorten nicht effektiv steuern, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unser Geschäft effizient und erfolgreich zu führen.

Unser Erfolg hängt davon ab, dass wir die Planung unserer internen und externen Personalressourcen sowie unsere Standortstrategie mit unserer Gesamtstrategie abstimmen. Es ist von zentraler Bedeutung, dass wir unsere personellen Ressourcen an unseren internationalen Standorten effektiv steuern, damit wir unseren kurz- und langfristigen Bedarf an Mitarbeitern und an erforderlichen Fachkenntnissen erfüllen können. Veränderungen des Personalbestands und der Infrastruktur könnten zu einem Ungleichgewicht zwischen Kosten und Umsatz führen. Wenn wir in unseren Bemühungen scheitern, könnten die Effizienz und der Erfolg unseres Geschäftsbetriebs beeinträchtigt werden.

Diesem Risiko wirkt die SAP gezielt durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Dazu gehören beispielsweise die Nachfolgeplanung und die Personalplanung, die darauf abzielt, Diversität und den richtigen Personalmix unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung zu erreichen. Weitere Maßnahmen sind Outsourcing, der befristete Einsatz externer Ressourcen, die Stärkung unseres Ansehens als Arbeitgeber, die Karriereplanung (zum Beispiel durch Angebote für kurzzeitige Einsätze in anderen Bereichen sowie Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen) sowie Arbeitgeberzusatzleistungen. Letztere umfassen ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, langfristig angelegte Anreizprogramme sowie in einigen Ländern eine arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos angesichts der vorhandenen Maßnahmen

als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Wenn es uns nicht gelingt, Führungskräfte und Mitarbeiter mit speziellem Fach- und Technologiewissen zu gewinnen, weiterzuentwickeln und an unser Unternehmen zu binden, oder wenn wir unsere internen Ziele bezüglich der Geschlechterdiversität nicht erreichen, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unserer Geschäftstätigkeit effektiv und erfolgreich nachzugehen und erfolgreiche neue Lösungen und Dienstleistungen zu entwickeln.

Unsere hoch qualifizierte Belegschaft bildet die Grundlage für unseren nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Der Wettbewerb in unserer Branche um kompetente und spezialisierte Fach- und Führungskräfte, sowohl männlich als auch weiblich, ist jedoch intensiv. In bestimmten Regionen und Technologie- und Lösungsbereichen haben wir uns ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt, beispielsweise in Ländern wie Brasilien, China und Russland. Wenn wir es nicht schaffen, gut ausgebildete Mitarbeiter, sowohl männlich als auch weiblich, zu finden, zu gewinnen, zu entwickeln, zu motivieren und im Unternehmen zu halten, oder wenn solche hoch qualifizierten und spezialisierten Mitarbeiter das Unternehmen verlassen und keine Nachfolger bereitstehen oder kein adäquater Ersatz verfügbar ist, wären wir nicht mehr in der Lage, wie geplant unserer Geschäftstätigkeit effektiv nachzugehen oder erfolgreiche neue Lösungen und Dienstleistungen zu entwickeln, zu vertreiben und zu implementieren. Dies betrifft insbesondere die fortgesetzte Einführung neuer und innovativer Technologien sowie unsere Expansion in Schwellenmärkten. Darüber hinaus wären wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere internen Ziele im Hinblick auf Geschlechterdiversität bis 2017 zu erreichen. Und schließlich könnten wir uns durch die Einstellung von Mitarbeitern den Ansprüchen anderer Unternehmen aussetzen, die ihre Mitarbeiter davon abhalten möchten, für einen Wettbewerber zu arbeiten.

Trotz dieser Risiken sehen wir uns aufgrund unserer führenden Marktposition, unserer Arbeitgebermarke und unserer umfassenden Zusatzleistungen nach wie vor in der Lage, auch künftig hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur

Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Zudem wirken wir dem Risiko einer Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs aufgrund unserer mangelnden Fähigkeit, die erforderlichen Mitarbeiter zu gewinnen, oder aufgrund des Verlusts von Führungskräften und Mitarbeitern entgegen, indem wir Mitarbeiter- und Führungskompetenzen gezielt weiterentwickeln. Beispielsweise bieten wir Maßnahmen zur beruflichen Weiterentwicklung, Mentoren- und Coachingprogramme, ein Gender-Diversity-Programm sowie besondere Angebote für Potenzialträger an, die auf die Weiterentwicklung von Talenten und insbesondere von Führungskompetenzen abzielen. Wir setzen einen starken Schwerpunkt auf die Nachfolgeplanung für Führungs- und Schlüsselpositionen, um dadurch Kontinuität auf der Führungsebene sicherzustellen und den Geschäftsbetrieb der SAP vor Beeinträchtigungen durch Mitarbeiterfluktuation zu schützen. Obgleich diese Risiken in Bezug auf die Gewinnung, Weiterentwicklung und Bindung von Mitarbeitern eintreten könnten, halten wir dies für unwahrscheinlich und schätzen die möglichen negativen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen als moderat ein. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Organisations- und Governance-Risiken

Die Gesetze und rechtlichen Anforderungen in Deutschland, den USA und an anderen Standorten haben sich in den letzten Jahren deutlich verschärft.

Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere in Deutschland und den USA notiert sind, unterliegt die SAP den deutschen und US-amerikanischen Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowie den Anforderungen weiterer Rechtssysteme. Das regulatorische Umfeld hat sich in den letzten Jahren signifikant verschärft, insbesondere durch die striktere Anwendung einiger Gesetze, beispielsweise der Antikorruptionsgesetze in Deutschland, den USA und dem Vereinigten Königreich (Foreign Corrupt Practices Act beziehungsweise Bribery Act). Die Regelungen sind hoch komplex. Jede Nichteinhaltung der einschlägigen Gesetze und Vorschriften unsererseits oder jede gegen uns vorgebrachte Beschuldigung eines Gesetzesverstoßes, ob gerechtfertigt oder nicht, könnte sich in erheblichem Maße negativ auf unser Ansehen und damit auf den Börsenkurs unserer Stammaktien auswirken.

Eine exakte Bewertung des Risikos ist aufgrund der Vielzahl an relevanten gesetzlichen und rechtlichen Anforderungen und der ebenso großen Vielzahl an möglichen Verstößen schwierig. Wir prüfen laufend neue gesetzliche Anforderungen, neue Entwicklungen bei der Rechtsdurchsetzung sowie öffentlich verfügbare Informationen zu Compliance-Problemen, die in der Softwarebranche oder in der Wirtschaft allgemein auftreten. Auf Basis dieser Informationen und anderer verfügbarer Quellen bringen wir unser Compliance-Programm kontinuierlich auf den neuesten Stand, um möglichst effektiv dafür zu sorgen, dass unsere Mitarbeiter unseren Verhaltenskodex (Code of Business Conduct) kennen und ihn einhalten. Für diesen Prozess ist unser Global Compliance Office zuständig, das gezielt alle Maßnahmen steuert, die sich auf die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien (Compliance) beziehen. Der Chief Compliance Officer koordiniert unternehmensweit die Einführung unserer Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen. Diese Maßnahmen werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Konzern zu gewährleisten. Trotz unserer umfassenden Compliance-Programme und vorhandener interner Kontrollen kann nicht immer verhindert werden, dass einzelne Personen die Kontrollmechanismen vorsätzlich umgehen oder sich betrügerisch verhalten, um sich persönlich zu bereichern. Obwohl wir den Einstieg dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Wenn wir geltende Datenschutzgesetze nicht einhalten oder diesbezügliche Anforderungen unserer Kunden an unsere Produkte und Dienstleistungen nicht adäquat erfüllen, könnte dies zivilrechtliche Haftungsansprüche, Bußgelder sowie den Verlust von Kunden und die Schädigung unseres Ansehens nach sich ziehen.

Als global agierender Anbieter von Software und Services sind wir verpflichtet, die Gesetze an unseren jeweiligen Geschäftsstandorten einzuhalten. Die SAP und ihre Tochterunternehmen sind mit einer starken Zunahme von Datenschutzgesetzen und -bestimmungen weltweit konfrontiert. Weitere Änderungen werden für die Zukunft erwartet, zum Beispiel durch die von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Reform des euro-

päischen Datenschutzrechts. Diese Gesetze und Vorschriften ändern und ergänzen die bestehenden Anforderungen an die Verarbeitung personenbezogener Daten, die von uns und unseren Kunden zu erfüllen sind und die wir folglich auch in unseren Produkten und Services abbilden müssen. Wenn wir die einschlägigen Gesetze nicht einhalten oder den Datenschutzanforderungen unserer Kunden nicht adäquat Rechnung tragen, könnte dies – selbst in unbegründeten Fällen – Ermittlungen der Aufsichtsbehörden, Haftungsansprüche, Bußgelder (künftige Berechnungsbasis möglicherweise der Jahresumsatz) und den Verlust von Kunden nach sich ziehen und unser Geschäft schädigen.

Zur Minderung dieser Risiken überwachen wir aktiv Änderungen an Gesetzen und Vorschriften, um geeignete Maßnahmen zu ergreifen, und führen laufend Zertifizierungen vorhandener Standards durch. Mit einer breiten Palette von Maßnahmen schützen wir die von uns und unseren Kunden kontrollierten Daten vor Zugriff und Verarbeitung durch Unbefugte sowie vor unbeabsichtigtem Verlust oder Zerstörung. Zudem haben wir in datenschutzkritischen Geschäftsbereichen wie der Personalwirtschaft, dem Support und Marketing sowie den Geschäftsbereichen Global Services und Cloud ein zertifiziertes Datenschutzmanagementsystem eingeführt, dessen Umsetzung jährlich intern beziehungsweise extern durch die British Standard Institution geprüft wird. Darüber hinaus stellen wir unseren Kunden Sicherheitszertifizierungen (wie ISO 27001), White Papers zu Sicherheitsfragen und Berichte unserer unabhängigen Prüfer und Zertifizierungsstellen zur Verfügung. Angesichts der bei uns eingesetzten Datenschutzmaßnahmen schätzen wir den Einstieg dieses Risikos als unwahrscheinlich ein, können jedoch kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows, eine Schädigung unseres Ansehens sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wenn es uns nicht gelingt, die Erwartungen unserer Kunden, Partner oder anderer Anspruchsgruppen oder allgemein anerkannte Standards im Hinblick auf den Klimawandel, das Energiemanagement und soziale Investitionen zu erfüllen, könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unser Betriebsergebnis und unser Ansehen haben.

Das Energie- und Emissionsmanagement sowie unsere sozialen Investitionen sind ein integraler Bestandteil der ganzheitlichen

Steuerung sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Risiken und Chancen. Wir haben entsprechende Risiken in den folgenden Hauptbereichen identifiziert:

- unsere Softwarelösungen und grüne IT
- unser eigener Geschäftsbetrieb: Energiemanagement und andere ökologische Herausforderungen wie CO₂-Management, Wasserverbrauch und Abfallreduzierung
- soziale Investitionen mit den Schwerpunkten Bildung und Förderung junger Unternehmen

Da unsere Kunden, Mitarbeiter und Investoren eine verlässliche Energie- und CO₂-Strategie von uns erwarten, haben wir unsere bisher kommunizierten Ziele erneut bekräftigt, insbesondere unser Jahresziel von 480 Kilotonnen Treibhausgasemissionen. Falls uns dies nicht gelingt, könnten Kunden die ökologische Vorreiterrolle der SAP nicht mehr anerkennen und sich für Produkte und Services anderer Anbieter entscheiden, was zur Folge haben könnte, dass wir unsere Betriebsergebnisziele nicht erreichen.

In den letzten Jahren hat die SAP bewiesen, dass es möglich ist, gesellschaftliche und ökologische Probleme proaktiv anzugehen und gleichzeitig ein solides finanzielles Wachstum zu erzielen. Hierfür erhielten wir große Anerkennung für unsere Bemühungen um Nachhaltigkeit. Als Beleg für unsere Nachhaltigkeitsleistung sind wir erneut in bedeutenden und anerkannten Nachhaltigkeitsindizes wie dem Dow Jones Sustainability Index oder dem Sustainability Leadership Report von Brandlogic gelistet. Wir schätzen den Eintritt des Risikos, die Erwartungen im Hinblick auf unsere Energie- und Emissionsstrategie und unsere Strategie für soziale Investitionen nicht erfüllen zu können, als unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von moderaten negativen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie die Erreichung unserer Umsatzziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Kommunikations- und Informationsrisiken

Unsere Kontrollen und Maßnahmen, um die unerlaubte Veröffentlichung vertraulicher Informationen zu verhindern, könnten möglicherweise nicht greifen.

Als „vertraulich“ oder „streng vertraulich“ gekennzeichnete Informationen könnten versehentlich oder verfrüht an die Öffentlichkeit getragen werden, beispielsweise Informationen

zu unserer Strategie, neuen Technologien, Fusionen und Übernahmen sowie unveröffentlichte Finanzergebnisse oder personenbezogene Daten. In einigen Fällen könnte es erforderlich sein, verschiedene Behörden und gegebenenfalls den Eigentümer der Daten zu benachrichtigen, was wiederum unser Ansehen schädigen könnte. So könnte die Preisgabe vertraulicher Informationen während einer Übernahme beispielsweise zum Verlust des Akquisitionsobjekts führen, oder der Kurs der SAP-Aktie könnte aufgrund vorzeitig veröffentlichter Finanzergebnisse fallen. Dies könnte unsere Marktposition schwächen, zukünftige Erlöse schmälern sowie Bußgelder und Strafen nach sich ziehen. Zusätzlich könnte uns dies an der Erreichung unserer Betriebsergebnisziele hindern.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen zum Schutz vertraulicher Informationen getroffen, unter anderem auch in unserer Prozess- und Organisationsstruktur. Hierzu zählen vorgeschriebene Sicherheitsschulungen für alle Mitarbeiter, Standards für eine sichere interne und externe Kommunikation sowie technische Sicherheitsmaßnahmen in Bezug auf unsere Computerhardware und Kommunikationskanäle, einschließlich der obligatorischen Verschlüsselung sensibler Daten. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir eine kritische Auswirkung auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszügen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Finanzrisiken

Unsere Umsätze unterliegen quartalsweisen Schwankungen, und unsere Umsatzprognosen könnten sich als nicht zutreffend erweisen.

Unser Umsatz und unser Betriebsergebnis können von Quartal zu Quartal teilweise erheblich variieren, wie auch die Vergangenheit bereits gezeigt hat. Aus verschiedenen Gründen ist es schwierig, eine Prognose für unsere Erlöse und insbesondere für unsere Softwareerlöse abzugeben. Die Gründe sind unter anderem:

- der relativ lange Vertriebszyklus für unsere Produkte;
- die Größe und Komplexität einzelner Lizenzgeschäfte und der entsprechend längere Zeitaufwand bis zum Vertragsabschluss;
- die Einführung neuer Lizenz- und Nutzungsmodelle wie Cloud-Subskriptionsmodelle;

- der Zeitpunkt der Einführung neuer Produkte oder Produkt-erweiterungen durch uns oder unsere Wettbewerber;
- Budgetveränderungen bei unseren Kunden;
- geringere Softwareumsätze, die auch die damit verbundenen Wartungs- und Serviceerlöse erheblich beeinträchtigen könnten;
- Zeitaufwand, Größe und Dauer von Serviceprojekten bei Kunden;
- Betriebsmodelle, bei denen die Erlöse über einen längeren Zeitraum realisiert werden müssen;
- Saisonabhängigkeit der Softwarekäufe unserer Kunden;
- mangelnde Transparenz in Bezug auf die Verkaufsprognosen übernommener Unternehmen und die Wahrscheinlichkeit, dass aus prognostizierten Verkaufschancen tatsächlich Umsätze realisiert werden;
- andere allgemeine Wirtschafts- und Marktbedingungen sowie ökologische und gesellschaftliche Entwicklungen wie die globale Wirtschaftskrise oder die aktuelle Krisensituation hoch verschuldeter Länder.

Viele unserer Kunden treffen ihre IT-Kaufentscheidungen zum Ende eines Kalendervierteljahres. Ein wesentlicher Anteil dieser Entscheidungen wird in unserem vierten Quartal getroffen, sodass sich auch geringe Verzögerungen bei der Kaufentscheidung sehr nachteilig auf unsere Erlöse im jeweiligen Jahr auswirken könnten. In den letzten Jahren hat sich unsere Abhängigkeit von großen Abschlüssen verringert. Der Trend geht zu einer größeren Anzahl an Geschäften mit kleinerem Umfang. Dennoch könnten uns der Verlust oder die Verzögerung einer oder mehrerer großer Absatzmöglichkeiten, die für das Großkundensegment nach wie vor charakteristisch sind, an der Erreichung unserer Betriebsergebnisziele hindern.

Wir verwenden ein „Pipeline“-System zur Prognose von Umsätzen und Trends in unserem Geschäft. Die Pipeline-Analyse bildet eine wichtige Informationsgrundlage für unsere Planung, Budgetierung und für Prognosen. Doch nicht immer entsprechen die Pipeline-Schätzungen konsistent dem Umsatz in einem bestimmten Quartal, was möglicherweise auf einen oder mehrere der oben beschriebenen Gründe zurückzuführen ist. Dies kann die Zuverlässigkeit unserer Planung, unserer Budgets und Prognosen gefährden. Da unsere betrieblichen Aufwendungen auf erwarteten Umsatzniveaus basieren und ein Großteil unserer Ausgaben kurzfristig relativ stabil bleibt, kann das Ausbleiben erwarteter Umsätze oder eine Verzögerung bei der Erlös-

realisierung zu beträchtlichen quartalsweisen oder jährlichen Schwankungen beim Betriebsergebnis führen. Die anhaltende Verschlechterung der globalen Wirtschaftslage könnte es uns zunehmend schwerer machen, zuverlässige Nachfrageprognosen für unsere Produkte und Dienstleistungen zu erstellen. Infolgedessen könnten unser Umsatz, unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows hinter unseren eigenen Erwartungen und externen Prognosen zurückbleiben. Dies könnte den Kurs unserer Aktie maßgeblich beeinträchtigen. Sollten zukünftige Ausgaben nicht zu einer erwarteten Umsatzsteigerung führen, könnte das Betriebsergebnis eines Quartals oder Gesamtjahres hiervon stark belastet werden und von vorhergehenden oder nachfolgenden Perioden deutlich abweichen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stuften dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Externe Faktoren könnten unsere Liquidität sowie das Ausfallrisiko und die Bewertung unserer Finanzanlagen negativ beeinflussen.

Ein konjunktureller Abschwung (beispielsweise als Folge der Eurokrise) könnte unsere zukünftige Liquidität negativ beeinflussen. Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement zur Kontrolle von Finanzrisiken, wie beispielsweise Liquiditäts-, Wechselkurs-, Zins-, Ausfall- und Aktienkursrisiken. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um unsere Zahlungsfähigkeit stets zu gewährleisten. Zum 31. Dezember 2012 belief sich unsere Konzernliquidität auf 2.492 Mio. €. Darüber hinaus verfügen wir über einen soliden operativen Cashflow, der größtenteils aus periodisch wiederkehrenden Einnahmen besteht, sowie über Kreditlinien, die wir im Bedarfsfall nutzen können. Unsere Konzernliquidität könnte durch eine negative Entwicklung der weltweiten Konjunktur einem höheren Ausfallrisiko unterliegen. Daraus könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf die Bewertung unserer Finanzanlagen einschließlich unserer Forderungen ergeben. Die Anlagepolitik der SAP hinsichtlich der Konzernliquidität basiert auf einheitlichen Regeln, die in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften geltenden Treasury-Richtlinie zusammengefasst sind. Gemäß die-

ser Richtlinie investieren wir, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“. Das gewichtete durchschnittliche Rating der Anlagen unserer Konzernliquidität liegt zwischen „A“ und „A–“. Wir verfolgen weiterhin eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, kann es keine Gewähr dafür geben, dass die ergriffenen Maßnahmen erfolgreich sind oder dass Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft keine kritischen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele haben. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Die Verwendung von Schätzungen durch das Management könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows auswirken.

Nach den Rechnungslegungsnormen gemäß IFRS erfordert unsere Bilanzierung in großem Umfang Annahmen, Schätzungen und Beurteilungen durch das Management. Die Sachverhalte, auf denen die Schätzungen und Beurteilungen des Managements beruhen, sowie die Beurteilung dieser Sachverhalte können sich im Laufe der Zeit ändern, was wiederum zu erheblichen Schätzungsänderungen führen könnte. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (3c) im Anhang zum Konzernabschluss.

Wir wirken diesem Risiko durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. So wenden wir zum Beispiel bei Schätzungen das 4-Augen-Prinzip an. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit sowie unsere Finanz- und Ertragslage sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszieldaten nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Aktuelle und zukünftige Verlautbarungen zu Bilanzierungsmethoden und andere Rechnungslegungsstandards, vor allem zur Umsatzrealisierung, könnten sich negativ auf unsere veröffentlichten Finanzergebnisse auswirken.

Wir überwachen regelmäßig die Einhaltung der für uns gelgenden Rechnungslegungsvorschriften und prüfen neue für uns relevante Verlautbarungen beziehungsweise deren Entwürfe. Dies könnte dazu führen, dass wir unsere konzerninternen Bilanzierungsmethoden, vor allem im Hinblick auf die Umsatzrealisierung, sowie unsere Geschäftsmodelle an neuen oder geänderten Rechnungslegungsstandards ausrichten oder bereits veröffentlichte Rechnungslegungsinformationen rückwirkend anpassen müssen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit und unsere Finanz- und Ertragslage sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszieldaten nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Da wir weltweit Geschäfte tätigen, können unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows durch Währungs- und Zinsschwankungen beeinflusst werden.

Unsere Bilanz- und Konzernwährung ist der Euro. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Rund 72 % unseres Konzernumsatzes im Jahr 2012 entfielen auf Geschäfte in Staaten, die nicht den Euro als Währung führen, und wurden somit in Euro umgerechnet. 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. Des Weiteren sind variabel verzinsliche Bilanzpositionen Zinsschwankungen ausgesetzt.

Wir überwachen potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie, die unter anderem den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente vorsieht. 2012 haben wir die Höhe und Fälligkeit unserer variabel verzinslichen Bilanzpositionen deutlich reduziert. Daher schätzen wir den Eintritt dieses Risikos

als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von moderaten negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein. Folglich setzen wir momentan keine Zinssicherungsinstrumente ein. Weitergehende Informationen zu Risiken aus Finanzinstrumenten, darunter unseren Währungs- und Zinsrisiken, sowie den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden sich in Textziffer (24) bis (26) im Anhang zum Konzernabschluss.

Die Kosten von derivativen Instrumenten zur Absicherung aktienbasierter Vergütungsprogramme könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen.

Um die Effekte unserer aktienorientierten Vergütung auf die Gewinn- und Verlustrechnung zu verringern und zukünftige Aufwendungen in diesem Zusammenhang zu begrenzen, setzen wir derivative Finanzinstrumente ein, wobei wir über den Umfang der Absicherung im Einzelfall entscheiden. Die Kosten der Absicherung aktienorientierter Vergütung könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen. Auch könnte sich die Entscheidung, keine Absicherung vorzunehmen, als nachteilig erweisen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von geringen negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

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.

Ein wichtiges Element unseres Geschäfts ist die erfolgreiche Implementierung von Softwarelösungen, die unseren Kunden effizientere Abläufe ermöglichen. Die Implementierung der SAP-Software erfolgt entweder allein durch die SAP oder gemein-

sam mit ihren Partnern oder Kunden. Abhängig von verschiedenen Faktoren – wie der Komplexität der Lösungen, dem Implementierungsbedarf der Kunden oder den benötigten Ressourcen – ist sie für die SAP mit Risiken verbunden. Im Laufe eines Projekts können sich beispielsweise neue funktionale Anforderungen, Zeitverzögerungen oder Abweichungen von empfohlenen Best Practices ergeben. Diese Szenarien haben einen unmittelbaren Einfluss auf das Ressourcenmodell und die rechtzeitige Bereitstellung interner Mitarbeiter oder Berater für das Projekt und könnten daher mit Herausforderungen verbunden sein.

Aufgrund dieser und anderer Risiken sind der SAP und/oder einige unserer Kunden in Verbindung mit dem Kauf und der Installation von SAP-Softwareprodukten erhebliche Kosten für die Implementierung entstanden. Auch haben bei manchen Kunden Implementierungen länger gedauert als geplant. Wir können nicht garantieren, dass wir längere Installationszeiten oder beträchtliche Kosten für externe Beratungsleistungen reduzieren oder vermeiden können, dass qualifizierte Berater direkt verfügbar sein werden, dass unsere Kosten die vereinbarten Erlöse bei Festpreisprojekten nicht übersteigen oder dass Kunden mit der Implementierung zufrieden sind. Erfolglose, langwierige oder kostenintensive Implementierungsprojekte könnten daher zu Kundenregressforderungen führen, dem Ansehen der SAP schaden und uns an der Erreichung unserer Betriebsergebnisziele hindern.

Unsere Kunden setzen weiterhin auf einen projektbezogenen Ansatz, um ihre IT-Lösungen ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs zu optimieren. Unsere Projekte beinhalten auch ein in die SAP-Projektmanagementmethoden integriertes Risikomanagement, das dazu dient, die Implementierung durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme abzusichern. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch Aufnahme in unsere Finanzplanung und entsprechende Vorkehrungen ausreichend berücksichtigt. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Produkt- und Technologierisiken

Unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in den von uns ausgelieferten und eingesetzten Softwareprodukten könnten beim Kunden Schaden verursachen.

Kundensysteme oder von uns für Dienstleistungszwecke betriebene Systeme könnten durch Sicherheitsschwachstellen gefährdet werden, wenn diese von Hackern ausgenutzt werden. Dies könnte zum Diebstahl, zur Zerstörung oder zum Missbrauch von Daten führen oder Systeme unbrauchbar werden lassen (zum Beispiel bei sogenannten Denial-of-Service-Angriffen, die die Erbringung von Dienstleistungen verhindern). Wenn unsere Software, die Systeme unserer Kunden oder unsere eigenen für Dienstleistungszwecke genutzten Systeme von Hackern angegriffen werden, könnte dies an der Erfüllung unserer vertraglichen Pflichten hindern und sich negativ auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows auswirken.

Wir haben Sicherheitskonzepte als integralen Bestandteil entlang des gesamten Softwareentwicklungsprozesses implementiert. Wir wenden systematische Methoden an, um in allen Entwicklungsphasen, schon ab der Konzipierungsphase, sichere Software zu entwickeln. Zu diesen Methoden gehören branchenspezifische Best Practices wie automatisierte Sicherheits- tests durch Quellcode-Analysen, obligatorische Sicherheitsschulungen für alle Softwareentwickler und eine umfassende Prüfung und Validierung unserer Produkte und Services vor der Auslieferung.

Im Rahmen eines von uns eingerichteten Security-Response- Prozesses überwacht ein dediziertes Team das Auftreten von Sicherheitsproblemen weltweit über verschiedene Zeitzonen hinweg. Wird ein Sicherheitsproblem bekannt, kann das Team schnellstmöglich reagieren und dem Kunden eine Problemlösung anbieten. Trotz all dieser Maßnahmen können wir die Möglichkeit einer negativen Auswirkung auf unsere Kunden und unseren eigenen Geschäftsbetrieb weltweit oder in einzelnen Ländern und Regionen nicht vollständig ausschließen. Wir schätzen den Eintritt des Risikos eines ernsten Schadens für unsere Kunden als unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, könnte es mit kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie einer negativen Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszügen verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Nicht erkannte Mängel oder Verzögerungen bei der Einführung von neuen Produkten und Produkterweiterungen könnten für uns zu höheren Kosten führen und die Nachfrage nach unseren Produkten beeinträchtigen.

Um Produktneuheiten oder Produkterweiterungen zur Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln und Marktakzeptanz zu erzielen, sind häufig lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Diese Entwicklungstätigkeiten und die Markteinführung unterliegen verschiedenen Risiken. So könnten Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen gerecht werden, Kundenerwartungen und Marktanforderungen nicht erfüllen oder lokalen Standards und Anforderungen nicht entsprechen. Zudem besteht dieses Risiko auch in Bezug auf die Technologien und Produkte übernommener Unternehmen, die eventuell nicht so schnell und erfolgreich integriert werden können wie erwartet. Daher könnten sich Markteinführungen, der Eintritt in neue Märkte oder die Einführung von Innovationen verzögern oder erfolglos verlaufen.

Neue Produkte könnten noch nicht erkannte Fehler enthalten oder aus Sicht der Kunden nicht ausreichend geeignet sein, um geschäftskritische Lösungen zu unterstützen. Unter bestimmten Umständen könnten wir nicht in der Lage sein, diese Mängel zu beheben oder die Erwartungen unserer Kunden vollständig zu erfüllen, insbesondere angesichts der Erweiterung unseres Produktpportfolios im Hinblick auf zusätzliche Märkte. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden die Rückerstattung geleisteter Zahlungen, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. Die von uns angestrebte gleichzeitige Einführung mehrerer neuer Softwareprodukte bei einer höheren Innovationsrate könnte das Risiko von Mängeln und den damit einhergehenden negativen Folgen noch erhöhen. Erhebliche noch nicht erkannte Fehler oder Verzögerungen bei der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen können die Marktakzeptanz von SAP-Softwareprodukten beeinflussen und uns an der Erreichung unserer zukünftigen Betriebsergebnisziele hindern.

SAP-Software wird im Rahmen von Lösungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von kritischer Bedeutung sind. Hinzu kommen die relative Komplexität unserer Produkte und die technischen Abhängigkeiten der Produkte untereinander. Daher besteht das Risiko, dass Kunden oder Dritte uns gegenüber Garantie-, Leistungs- oder ähnliche

Ansprüche geltend machen, sofern es zu tatsächlichen oder angeblichen Mängeln bei SAP-Softwareprodukten, bei der Erbringung von Dienstleistungen oder im Rahmen des Anwendungs-hostings kommt. Wir waren in der Vergangenheit solchen Garantie-, Leistungs- oder ähnlichen Ansprüchen ausgesetzt und werden dies möglicherweise auch in der Zukunft sein.

Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, unsere Risiken aus tatsächlichen oder angeblichen Mängeln von SAP-Softwareprodukten oder der Erbringung von Dienstleistungen zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch nicht alle Eventualitäten abdecken oder sie sind möglicherweise in der jeweils geltenden Rechtsordnung nicht rechtswirksam. Jegliche Ansprüche können – unabhängig davon, ob sie begründet sind oder nicht – beträchtliche Kosten und einen enormen Aufwand für wichtige Mitglieder der Unternehmensführung zur Folge haben. Die mit solchen Vorfällen verbundene Öffentlichkeitswirkung kann sich auf die Nachfrage nach unserer Software und unser Ansehen auswirken.

Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch verschiedene Maßnahmen entgegen. Hierzu gehören ein umfangreiches Projektmanagement und Projektmonitoring, strenge und regelmäßige nach ISO 9001:2008 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programmrisikobeurteilungen während der Produktentwicklung und der Markteinführung. Darüber hinaus wird bei der Entscheidung über die Marktfreigabe direktes Kundenfeedback berücksichtigt. Die Bereitstellung qualitativ hochwertiger Softwareprodukte hat Priorität und ist Teil unseres Kerngeschäfts. Dank unserer umfangreichen Investitionen und permanenten Anstrengungen erzielen wir ein generell hohes Qualitätsniveau unserer Produkte. Dies wird auch durch den definierten Quality Perception & Support Index transparent gemacht und durch die konstant hohen Kundenzufriedenheitswerte bestätigt, die wir im Rahmen unserer Kundenbefragungen zur Qualitätswahrnehmung (Customer Quality Perception Reporting) messen. Angesichts dieser Maßnahmen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Änderungen bei unseren Nutzungsrechten für Drittanbietersoftware und -technologien, die in unsere Produkte integriert sind, könnten die Entwicklung und Markteinführung dieser Produkte verzögern, ihre Funktionalität beeinträchtigen oder uns zur Zahlung höherer Lizenzgebühren zwingen.

Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Technologien von Drittanbietern und nutzen Open-Source-Software, die beide fest in unser Produktpool integriert sind. Die Funktionalität unserer Software hängt von diesen Technologien ab. Änderungen bei Lizenzen für Drittanbietersoftware, der Verlust dieser Lizenzen oder die Umwandlung von Open-Source-Lizenzen, die wir nutzen, könnten die Kosten für diese Lizenzen beträchtlich erhöhen oder zur Folge haben, dass SAP-Softwareprodukte nicht funktionsfähig sind oder ihre Leistungsfähigkeit wesentlich verringert ist. Infolgedessen könnten für uns weitere Entwicklungs- und Lizenzierungskosten anfallen, um die kontinuierliche Leistungsfähigkeit unserer Produkte zu gewährleisten, was uns wiederum am Erreichen unseres Betriebsergebnisziels hindern könnte. Dieses Risiko erhöht sich, wenn wir ein Unternehmen oder geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen, Open-Source-Software oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entspricht.

Wir bemühen uns um die Durchführung angemessener Due-Diligence-Prüfungen und Vertragsmanagementprozesse und überwachen kontinuierlich die Entwicklungsprojekte entlang des gesamten Produktimplementierungsprozesses. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Falls wir nicht in der Lage sind, mit schnellen technologischen Innovationen, neuen Geschäftsmodellen und Markterwartungen Schritt zu halten, könnte unsere Wettbewerbsfähigkeit sinken.

Unser zukünftiger Erfolg hängt weiterhin von der Fähigkeit ab, mit technischen Innovationen und neuen Geschäftsmodellen Schritt zu halten sowie vorhandene Produkte und Dienstleistungen zu verbessern und auszubauen. Ausschlaggebend ist auch, ob es uns gelingt, neue Lösungen, Technologien und

Dienstleistungen einzuführen, die breite Marktakzeptanz finden und den sich wandelnden Kundenanforderungen gerecht werden.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Lösungen, Lösungsweiterungen und/oder Dienstleistungen vor unseren Wettbewerbern auf den Markt zu bringen oder ausreichend Umsatz zu erwirtschaften, um die erheblichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben auszugleichen. Darüber hinaus könnten wir nicht in der Lage sein, technologische Verbesserungen vorausschauend zu entwickeln oder unsere Produkte an den technologischen Wandel, Gesetzesänderungen, neue Branchenstandards oder geänderte Kundenanforderungen anzupassen. Und schließlich könnten wir in unserem Bemühen scheitern, hochwertige Produkte, Produkterweiterungen und neue Produktversionen so zeitnah und kosteneffektiv herzustellen, dass sie mit den Lösungen und anderen Technologien unserer Mitbewerber konkurrieren können.

Wir passen unsere Organisation, unsere Prozesse, Produkte und Dienstleistungen weiter laufend an die aktuellen Marktgegebenheiten und Kundenanforderungen an. Außerdem entwickeln und nutzen wir modernste Technologien, sofern diese eine klare Geschäftschance für die SAP darstellen und Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Darüber hinaus führen wir weiterhin umfassende Markt- und Technologieanalysen durch und betreiben Forschungsprojekte, um sicherzustellen, dass wir auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben. Durch strategische Akquisitionen bemühen wir uns außerdem, die Innovation voranzubringen und unsere Wachstumsziele zu erreichen. Angesichts dieser Maßnahmen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein; sollte das Risiko dennoch eintreten, können wir potenzielle kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszügen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Unsere Technologiestrategie könnte scheitern oder unsere Technologieplattform könnte von unseren Kunden nicht angenommen werden, wenn wir nicht in der Lage sind, mit technologischen Innovationen Schritt zu halten oder auf dem Markt erfolgreich zu konkurrieren.

Im Mittelpunkt unserer Technologiestrategie steht die In-Memory-Software SAP HANA, eine Echtzeitplattform für SAP-Analyselösungen und -Anwendungen. Ihr Erfolg hängt von

der Konvergenz mit unserer mobilen Plattform (SAP Mobile Platform), unserer Cloud-Plattform und der Technologieplattform SAP NetWeaver® ab sowie von der Bereitstellung von SAP-Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform. Des Weiteren benötigen wir ein dynamisches Netzwerk von unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs), die eigene Geschäftsanwendungen auf Basis unserer Plattformen entwickeln.

Es könnte uns nicht gelingen, unser gesamtes Produktportfolio für SAP HANA zu optimieren oder neue Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform in der erwarteten Geschwindigkeit auf den Markt zu bringen. Dies könnte dazu führen, dass unsere Partner und Kunden die SAP-HANA-Plattform nicht schnell genug einführen und unsere Wettbewerber erfolgreiche In-Memory-Lösungen vor uns auf den Markt bringen, was die Erreichung unserer entsprechenden Betriebsergebnisziele gefährden könnte.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren Kunden zusätzlichen Mehrwert bei minimaler Unterbrechung ihres Betriebs bieten können, wenn es uns gelingt, die Integration und Konvergenz unseres Plattformangebots erfolgreich voranzutreiben, unser aktuelles Produktportfolio für SAP HANA zu optimieren und neue Lösungen auf Basis von SAP HANA zu entwickeln. Darüber hinaus bieten wir Unterstützung für ISV-Partner, die die SAP-Technologieplattform nutzen wollen. So weisen wir sie auf Geschäftschancen hin und vermitteln Architektur- und Technikwissen. Darüber hinaus stellen wir durch einen ausführlichen Zertifizierungsprozess sicher, dass alle von Drittanbietern entwickelten Lösungen eine gleichbleibend hohe Qualität aufweisen. Angesichts dieser Maßnahmen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von potenziell kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebniszüge aus. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Unsere Cloud-Dienste könnten Sicherheitsangriffen ausgesetzt sein, ausfallen oder nicht wie gewünscht funktionieren.

Die in unserem Cloud-Portfolio verwendete Software ist von Natur aus komplex und jede Störung der Funktionsfähigkeit oder Systemstabilität, die die Verfügbarkeit unserer Anwendungs-

suite beeinträchtigt, könnte die folgenden Konsequenzen nach sich ziehen:

- Verlust oder Verzögerung der Marktakzeptanz und der damit verbundenen Umsätze,
- Ansprüche aufgrund von Gewährleistungsverletzung, anderen Vertragsverletzungen oder irreführender Darstellung,
- Gutschriften oder Rückerstattungen an unsere Kunden,
- Verlust von Kunden,
- Abzweigung von Ressourcen aus der Entwicklung und dem Kundenservice,
- Schädigung unseres Ansehens.

Die Kosten für die Korrektur von Defekten oder Fehlern könnten erheblich sein und unser Betriebsergebnis beeinträchtigen. Aufgrund der großen Menge an von uns erfassten und verwalteten Daten ist es möglich, dass Hardwareausfälle, Fehler in unserer Software oder Fehler in unseren Systemen zum Verlust oder zur Beschädigung von Daten führen oder bewirken, dass die von uns erfassten Informationen unvollständig sind oder Ungenauigkeiten enthalten, die von unseren Kunden als signifikant angesehen werden. Darüber hinaus könnte die Verfügbarkeit unserer Anwendungssuite von einer Reihe von Faktoren beeinträchtigt werden. Unter anderem könnten unsere Kunden nicht in der Lage sein, auf das Internet zuzugreifen; unser Netzwerk oder unsere Softwaresysteme könnten durch menschliche oder andere Fehler versagen oder es könnten Sicherheitslücken oder Schwankungen in der Nutzerfrequenz für unsere Anwendungssuite auftreten. Darüber hinaus könnte der Verlust von Rechten zur Nutzung von Hardware, die wir von Dritten gekauft oder geleast haben, zu Verzögerungen bei der Bereitstellung der Anwendungssuite führen, bis wir entweder selbst eine gleichwertige Technologie entwickelt beziehungsweise (falls bereits erhältlich) identifiziert haben.

Wir verfügen über administrative, technische und physische Sicherheitsmaßnahmen und haben Verträge abgeschlossen, die externe Rechenzentren dazu verpflichten, geeignete Sicherheitsmaßnahmen zu ergreifen. Wenn diese Sicherheitsmaßnahmen jedoch durch die Handlungen Dritter, durch Fehler der Mitarbeiter, durch rechtswidriges Handeln oder aus anderen Gründen verletzt werden und infolgedessen jemand unberechtigten Zugriff auf unsere Kundendaten, einschließlich persönlich identifizierbarer Benutzerinformationen, erhält, könnten unser Ruf geschädigt und unser Geschäft beeinträchtigt werden und wir könnten signifikante Haftungsansprüchen ausgesetzt sein.

Darüber hinaus könnte unser Versicherungsschutz nicht ausreichen, um Ansprüche gegen uns wegen des Verlusts oder wegen Sicherheitsverletzungen von Daten oder wegen indirekter oder Folgeschäden zu decken, und ein Rechtsstreit – ob begründet oder nicht – könnte teuer und zeitaufwendig sein. Neben der potenziellen Haftung könnten Unterbrechungen in der Verfügbarkeit unserer Anwendungssuite dazu führen, dass unser Ruf geschädigt wird und wir Kunden verlieren. Dies könnte wiederum zur Folge haben, dass wir unsere Betriebsergebnisziele nicht erreichen.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um solche negativen Auswirkungen zu minimieren. Wir konsolidieren und harmonisieren unsere Rechenzentren zu einer homogenen Landschaft, die die komplexen Infrastruktur- und Anwendungsanforderungen unterstützt, damit wir den erforderlichen Service-Level für Cloud-Lösungen bieten können. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele aufgrund einer Unterbrechung unseres Cloud-Betriebs nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf unsere Cloud-Division mit den Segmenten Cloud-Anwendungen und Ariba.

Betriebsrisiken

In der Vergangenheit haben uns Dritte der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum beschuldigt und könnten dies auch in Zukunft tun. Dies könnte dazu führen, dass gegen uns Schadenersatzforderungen geltend gemacht werden und unsere Fähigkeit, bestimmte Technologien zu nutzen, zukünftig eingeschränkt wird.

Wir glauben weiterhin, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein, da die Zahl der Produkte in unserem Branchensegment wächst; da wir andere Unternehmen übernehmen und dadurch zunehmend fremden Programmcode einschließlich Open-Source-Code verwenden; da wir unsere Produkte auf neue Branchensegmente ausweiten und sich dadurch die Funktionen von Produkten stärker überschneiden und da sogenannte Patentverwerter, die selbst keine Produkte entwickeln, herstellen oder vertreiben, zunehmend Ansprüche aus der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum geltend machen.

Die rechtliche Auseinandersetzung mit weiteren begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann zur Folge haben, dass wir von der Nutzung bestimmter Technologien in unseren Produkten ausgeschlossen werden. Darüber hinaus können diese Ansprüche zu einem hohen Zeitaufwand, kostenintensiven Gerichtsverfahren und zu Zahlungen von Schadenersatz an Dritte führen. Auch könnten wir dazu gezwungen sein, unsere Produkte neu zu konfigurieren oder ihren Verkauf einzustellen. Unter Umständen kann es zu Strafzahlungen oder Entschädigungen gegenüber unseren Kunden kommen. Dies kann auch zur Folge haben, dass wir auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen müssen, dass es zu Verzögerungen bei der Auslieferung von Produkten kommt, der Vertrieb unserer Produkte gerichtlich untersagt wird, Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen, Kunden Investitionsentscheidungen hinausschieben müssen und unser Ansehen geschädigt wird.

Jede Software enthält zahlreiche Komponenten oder Module für unterschiedliche Funktionen. Einige dieser Funktionen können mit Rechten Dritter an geistigem Eigentum verbunden sein. Diese Rechte könnten sich auf ähnliche technische Aspekte beziehen wie eine oder mehrere Technologien innerhalb eines oder mehrerer unserer Produkte. Die Rechte Dritter an geistigem Eigentum könnten zur Folge haben, dass wir von der Nutzung bestimmter Technologien ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen.

Bei der Entwicklung von Softwarelösungen wird in der Softwarebranche immer stärker Open-Source-Software eingesetzt. Dementsprechend integrieren wir gezielt bestimmte Open-Source-Softwarekomponenten von Drittanbietern in unsere Software. Der Softwarecode, der in diesen Komponenten beziehungsweise in der Software, in die diese Komponenten integriert wurden, enthalten ist, muss gemäß den entsprechenden Open-Source-Lizenzen unter Umständen frei zugänglich sein. Es könnte sein, dass wir künftig aufgrund von Ansprüchen Dritter unsere Produkte oder Drittanbietersoftware, auf die wir angewiesen sind, gemäß den Bedingungen einer Open-Source-Lizenz allgemein zugänglich machen müssen.

Die SAP wendet verstärkt Interoperabilitätsstandards in ihren Produkten an und engagiert sich zunehmend in Standardisierungsorganisationen. Die Teilnahme in solchen Standardisierungsorganisationen könnte Offenlegungs- und Lizenzierungs-

regelungen für Rechte an geistigem Eigentum der SAP mit sich bringen. Demgemäß muss die SAP allen Mitgliedern eines Standardisierungsprojekts und Anwendern des Standards – auch Wettbewerbern – nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung und gemäß den Lizenzierungsbedingungen der Standardisierungsorganisationen Nutzungsrechte erteilen. Im Bereich der softwarebezogenen Standards zeichnet sich derzeit die Tendenz ab, den Umfang der Lizenzierungspflichten zu vergrößern und gleichzeitig das Recht des Inhabers auf Widerruf der Lizenz einzuschränken, falls dieser vom Lizenznehmer verklagt wird. In bestimmten Situationen könnte das eingeschränkte Recht auf Widerruf der Lizenz unsere Möglichkeiten herabsetzen, Ansprüche wegen Patentrechtsverletzung gegen Dritte geltend zu machen. Durch die Geltendmachung von Ansprüchen in Bezug auf Patente, die im Rahmen von Standardisierungsprojekten unbeabsichtigt erweise lizenziert wurden, könnte die SAP den Rechtsansprüchen Dritter ausgesetzt sein.

Für die regelmäßige Bewertung und Kontrolle von Risiken im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum Dritter ist unser Global Compliance Office verantwortlich, das hierbei eng mit der globalen Organisation Global Governance, Risk & Compliance zusammenarbeitet. Das Global Compliance Office überprüft Praktiken im Umgang mit geistigem Eigentum, erstellt interne Richtlinien und überwacht deren Einhaltung. Dennoch gehen wir davon aus, dass der Eintritt dieses Risikos wahrscheinlich ist und etwaige Ansprüche in Bezug auf die geistigen Eigentumsrechte Dritter, Anforderungen im Zusammenhang mit Open-Source-Software oder bestimmte Standards mit kritischen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele verbunden sein und auch die anderen in diesem Bericht beschriebenen Risiken erhöhen könnten. Wir stuften dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Weitere Informationen zu Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit geistigem Eigentum finden Sie unter Textziffer (23) im Anhang zum Konzernabschluss.

Wir sind Klagen und Gerichtsverfahren ausgesetzt, die wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows oder unser Ansehen haben könnten.

Wir sind mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert, die unter anderem auch die von uns erworbenen Unternehmen betref-

fen. Negative Folgen einiger oder aller dieser gegen uns gerichteten Klagen und Gerichtsverfahren könnten zur Zahlung eines beträchtlichen Schadenersatzes oder zu einer einstweiligen Verfügung führen, was unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen könnte.

Der Ausgang von Prozessen und sonstigen Klagen ist naturgemäß ungewiss. Außerdem kann sich die Einschätzung dieser Angelegenheiten durch das Management in der Zukunft ändern. Der tatsächliche Ausgang von Gerichtsverfahren und sonstigen Ansprüchen kann von den Einschätzungen des Managements aus früheren Zeiträumen abweichen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können potenziell kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch dieses Risiko nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Unternehmen auf effiziente Weise zu akquirieren und zu integrieren oder erfolgreich mit strategischen Partnern zusammenzuarbeiten.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Die Verhandlungen zu möglichen Akquisitionen oder Partnerschaften sowie die Integration zugekaufter Unternehmen, Produkte oder Technologien erfordern die Zeit, Aufmerksamkeit und Ressourcen des Managements und der Mitarbeiter. Darüber hinaus sind die Zukäufe von Unternehmen, Geschäftsfeldern und Technologien mit unvorhersehbaren operativen Problemen, Ausgaben und Risiken behaftet. Einige dieser Risiken sind im Folgenden aufgeführt:

- die Wahl eines ungeeigneten Integrationskonzepts für das erworbene Unternehmen;
- die mangelnde Integration des erworbenen Unternehmens, einschließlich seiner verschiedenen Geschäfts- und Lizenzmodelle;
- die mangelnde Integration der übernommenen Technologien und Produkte in vorhandene Produkte und Technologien;
- die mangelnde Integration der operativen Tätigkeiten des übernommenen Unternehmens über die verschiedenen Kul-

turen, Sprachen und lokalen Geprägtheiten der SAP hinweg und unter gleichzeitiger Beachtung der einschlägigen lokalen Gesetze;

- die Unfähigkeit, den Anforderungen der Kunden und Partner des übernommenen Unternehmens im neuen Unternehmenszusammenschluss gerecht zu werden;
- die Ablenkung des Managements vom Tagesgeschäft;
- der Verlust von wichtigen Fach- und Führungskräften des übernommenen Unternehmens;
- unbekannte wesentliche Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten des akquirierten Unternehmens, darunter Verpflichtungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten, Steuern oder Rechten an geistigem Eigentum oder andere wesentliche Verpflichtungen, die im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses möglicherweise nicht entdeckt werden;
- rechtliche und gesetzliche Einschränkungen (zum Beispiel Vertragsverpflichtungen oder Datenschutzrichtlinien und -vereinbarungen);
- Schwierigkeiten bei der Einführung, Wiedereinsetzung oder Aufrechterhaltung interner Kontrollsysteme, Prozesse und Richtlinien;
- Geschäftspraktiken des erworbenen Unternehmens, die von unseren eigenen Compliance-Richtlinien abweichen;
- negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Kunden, Partnerunternehmen oder Drittanbietern von Produkten oder Technologien;
- Schwierigkeiten bei der Integration der Buchhaltungs-, Personalwirtschafts- und anderer administrativer Systeme des übernommenen Unternehmens sowie bei der Koordination der Forschungs- und Entwicklungs-, Vertriebs- und Marketingfunktionen des übernommenen Unternehmens;
- Übernahme wesentlicher Forderungen oder Barauslagen.

Außerdem könnten bestimmte zugekaufte Unternehmen nicht die erwarteten Ergebnisse erzielen, was außerplanmäßige Abschreibungen auf bilanzierte Geschäftswerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte zur Folge haben könnte. Derartige Abschreibungen könnten mit erheblichen negativen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis verbunden sein. Darüber hinaus sind wir verschiedene strategische Partnerschaften eingegangen und planen, künftig weitere einzugehen, um unter anderem neue Produkte und Services zu entwickeln. Es besteht keine Gewähr, dass diese Produkte und Services erfolgreich entwickelt werden. Außerdem können wir nicht ausschließen, dass unerwartete und wesentliche Ansprüche aus solchen Partnerschaften entstehen. Diesen Risiken können wir unter

Umständen nicht entgegenwirken und können somit möglicherweise nicht von den Vorteilen profitieren, die wir mit diesen Akquisitionen oder Partnerschaften bezeichnen.

Wir begegnen diesen Risiken in Bezug auf Akquisitionen durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. So nehmen wir eine technische, operative, finanzielle und rechtliche Due-Diligence-Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens oder Vermögenswertes vor. Außerdem führen wir eine ganzheitliche Risikobewertung durch, um wesentliche Transaktions- und Integrationsrisiken zu ermitteln. Die eingesetzten Methoden hängen vom Integrationsszenario ab. Zudem haben wir eine detaillierte standardisierte Integrationsplanung entwickelt, die von einem speziellen Integrationsteam umgesetzt wird. Aus diesem Grund gehen wir von einem minimierten Risiko aus. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch dieses Risiko nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, Rechte an geistigem Eigentum in angemessener Weise zu erwerben, zu lizenziieren und durchzusetzen.

Der Schutz unseres geistigen Eigentums ist ausschlaggebend für unseren Erfolg. Wir ermitteln und überwachen potenzielle Risiken und schützen unser geistiges Eigentum durch verschiedene Maßnahmen. Dazu gehören die Anmeldung von Patenten und Marken, die Eintragung von Urheberrechten, die Abmahnung von Urheberrechts- und Markenverletzungen, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen zum Schutz der Eigentumsrechte an unseren Produkten. Dennoch sind wir möglicherweise nicht in der Lage, Dritte am unbefugten Erwerb, Verkauf oder an der unbefugten Nutzung der aus unserer Sicht geschützten Technologien und Informationen zu hindern. Da alle diese Maßnahmen nur begrenzten Schutz bieten, könnten unsere Eigentumsrechte angefochten, für ungültig erklärt, für nicht durchsetzbar erachtet oder auf andere Weise beeinträchtigt werden. Geistiges Eigentum könnte durch Mitarbeiter, Partner oder Dritte offen-

gelegt oder widerrechtlich verwendet werden. Zudem besteht die Möglichkeit, dass Dritte selbst Technologien entwickeln, die unserer Technologie im Wesentlichen entsprechen oder dieser überlegen sind. Des Weiteren könnten Dritte Technologien und Informationen, die wir als geschützt betrachten, rückentwickeln oder anderweitig erwerben und nutzen. Daher sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere Eigentumsrechte vor dem Kopieren und der unrechtmäßigen Nutzung durch Dritte zu schützen, was unsere Wettbewerbsposition und unsere Finanzlage wesentlich schwächen und zu Umsatzeinbußen führen könnte. Etwaige rechtliche Schritte, mit denen wir auf Durchsetzung unserer Eigentumsrechte klagen, könnten sich auch auf einen Partner oder anderen Dritten ausdehnen, was es uns oder unseren Kunden möglicherweise wesentlich erschweren würde, die Produkte dieses Partners oder des anderen Dritten zu nutzen. Auch bieten die Rechtsordnungen und Gerichte einiger Länder unter Umständen keine wirksamen Mittel, um unsere Rechte an geistigem Eigentum durchzusetzen.

Wir schützen unser geistiges Eigentum durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören die Abmahnung von Urheberrechts- und Markenverletzungen, die Anmeldung von Patenten und Marken, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen zum Schutz unserer Eigentumsrechte an unseren Produkten. Verschiedene interne Maßnahmen, wie interne Richtlinien, Prozesse und Kontrollmechanismen, dienen uns zur Bewertung und Steuerung von Risiken im Zusammenhang mit Standardisierungsorganisationen, Open-Source-Software und dem geistigen Eigentum Dritter.

Insgesamt können wir auf von Drittanbietern lizenzierte Technologien, die in unsere Produkte integriert sind oder die wir an unsere Kunden weiterverkaufen, angewiesen sein. Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Technologien von Drittanbietern (und werden künftig weitere erwerben), die wir in unsere Produkte integrieren und/oder vertreiben. Wir sind bestrebt, in den entsprechenden Verträgen bestimmte Schutzrechte für den Fall einer Vertragskündigung zu vereinbaren.

Zudem haben wir gegenseitige Patentlizenzvereinbarungen mit Dritten abgeschlossen. Trotz dieser Maßnahmen und unserer Strategie zum Schutz geistiger Eigentumsrechte schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein und gehen davon aus, dass es mit kritischen Auswirkungen auf unser Anse-

hen, unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele verbunden sein könnte. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Die Geschäftsstrategie der SAP setzt auf bestimmte Geschäftsmodelle, die stark von einem funktionierenden Cyberspace abhängen. Eine Verletzung der Cybersicherheit könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Kunden, unser Ansehen und unsere Geschäftstätigkeit haben.

Zurzeit ist die SAP den folgenden wesentlichen Cybersicherheitsrisiken ausgesetzt: Industriespionage, unerwünschte Weitergabe von vertraulichen Informationen und geistigem Eigentum, Produktschäden, Produktionsausfälle, Lieferengpässe, Gefährdung von Daten sowie Cyberangriffe gegen On-Premise-, Hosting- und Cloud-Services. Ein Versagen unserer Cybersicherheitsmaßnahmen könnte unsere Geschäftstätigkeit und Erbringung von Dienstleistungen den beschriebenen Risiken aussetzen, zum Beispiel virtuellen Angriffen, Störungen, Schädigungen und/oder unerlaubten Zugriffen. Darüber hinaus könnte SAP beispielsweise zur Zahlung von Wiederherstellungskosten verpflichtet oder vertraglichen und gesetzlichen Schadenersatzansprüchen von Kunden, Geschäftspartnern, Behörden oder externen Dienstleistern ausgesetzt sein.

Um den zunehmenden Bedrohungen im Bereich der Cybersicherheit zu begegnen, werden unsere Sicherheitsverfahren kontinuierlich verändert und angepasst. Wir treffen zahlreiche Vorkehrungen zur Erhöhung der Sicherheit, wie technische IT-Sicherheitsmaßnahmen, Identitäts- und Zugriffsverwaltung sowie Kampagnen zur Sensibilisierung der Mitarbeiter für das Thema Sicherheit. Darüber hinaus hat die SAP ein Sicherheitssteuerungskonzept eingeführt, um klare Verantwortlichkeiten für den Schutz unserer Produkte, unseres Unternehmens, unserer Cloud-Services und unserer Daten festzulegen. Dadurch sind wir in der Lage, Risiken im Bereich der Cybersicherheit schnell zu erkennen und darauf zu reagieren. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos angesichts unserer Sicherheitsmaßnahmen als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, unsere kritischen Informationen und Vermögenswerte zu schützen oder unseren Geschäftsbetrieb vor Unterbrechungen zu bewahren.

Wir hängen in einem hohen Maße von einem umfassenden Datenaustausch in unserem globalen Unternehmen sowie der Verfügbarkeit unserer Infrastruktur ab. Es besteht die Gefahr der Industriespionage, des Social Engineering, des Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen und Sachanlagen oder der Beschädigung von Sachanlagen, sowohl durch unbefugte Ein dringlinge als auch durch Personen, die sich unerlaubt Zugang zu Gebäuden, Systemen oder Informationen verschaffen. Daher müssen wir unterschiedliche Abwehrmaßnahmen ergreifen, um die Sicherheit unserer Daten, unserer IT- und Gebäudeinfrastruktur und anderer Anlagen zu gewährleisten.

Zu den technischen und organisatorischen Maßnahmen zur Minimierung dieses Risikos zählen beispielsweise physische Zutrittskontrollsysteme zu Gebäuden und mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung sowie der Einsatz von Sicherheitsdiensten in allen kritischen Bereichen. Der Zugang zu Informationen und Informationssystemen wird durch umfassende Berechtigungskonzepte kontrolliert. Das Management und die Mitarbeiter werden durch Schulungsmaßnahmen regelmäßig sensibilisiert und geschult. Diese Maßnahmen passen wir laufend aktuellen Bedürfnissen an. Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows durch Datenmissbrauch, Diebstahl oder Sicherheitsverstöße nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Unser Versicherungsschutz könnte nicht ausreichen, und es kann zu unversicherten Verlusten kommen.

Durch ein Versicherungsprogramm, dessen Umfang aus unserer Sicht angemessen ist und der branchenüblichen Praxis entspricht, sichern wir uns gegen verschiedene Risiken ab. Unser Ziel ist es, Risiken auszuschließen oder zu mindern, soweit dies zu vertretbaren Kosten umsetzbar ist. Bestimmte Schadensfälle könnten jedoch von unserem Versicherungsschutz ausgenommen oder nicht vollständig abgedeckt sein, sodass unsere Schäden nicht oder nur teilweise ausgeglichen werden. Zudem

könnten wir künftig nicht mehr in der Lage sein, einen angemessenen Versicherungsschutz zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen aufrechtzuerhalten. Des Weiteren sind bestimmte Risikokategorien derzeit nicht zu vertretbaren Kosten versicherbar. Und schließlich gibt es keine Garantie dafür, dass die Versicherungsunternehmen finanziell in der Lage sind, im Schadensfall ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

In Anbetracht des Umfangs der Versicherungsverträge und der Auswahl der Versicherungsunternehmen sowie unserer ständigen Analyse und Anpassung der Versicherungsprogramme schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, können wir potenziell kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten im Zusammenhang mit unseren Venture-Capital-Investitionen erhebliche Verluste erleiden.

Wir planen, uns durch unsere Partnerschaft mit SAP Ventures auch in der Zukunft an Technologieunternehmen zu beteiligen. Viele dieser Unternehmen arbeiten zunächst mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs der Unternehmen, an denen SAP Ventures sich beteiligt, haben sich in der Vergangenheit zum Teil negativ auf ihre Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen in SAP Ventures ausgewirkt, und dies könnte auch künftig der Fall sein. Darüber hinaus sind Verluste aus Unternehmensbeteiligungen steuerlich oft nur eingeschränkt nutzbar, woraus sich nachteilige Auswirkungen auf unsere effektive Steuerquote ergeben können.

Aufgrund des beschränkten Umfangs unserer Venture-Capital-Aktivitäten schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von geringen negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele aus. SAP Ventures hilft uns, diesem Risiko durch eine Diversifikation seines Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement entgegenzuwirken. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Gesamtrisikoprofil

Gesamtbeurteilung der Risiken und Chancen durch die Unternehmensleitung

Die SAP konsolidiert und aggregiert alle von den verschiedenen Unternehmensbereichen und -funktionen gemeldeten Risiken gemäß der Risikomanagement-Richtlinie, die von der konzernweiten Risikomanagement-Governance-Funktion überwacht wird. Im Vergleich zu den vergangenen Jahren haben wir 2012 nur geringfügige prozentuale Veränderungen der in unserer Risikomatrix als „hoch“ oder „mittel“ eingestuften Risiken festgestellt. In Bezug auf die Gesamtzahl aller identifizierten Risiken lagen die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ zum Jahresende bei 9 % (2011: 8 %), die Risiken des Bereichs „mittleres Risiko“ bei 34 % (2011: 31 %).

Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die Unternehmensleitung bleibt zuversichtlich, dass die Ertragskraft unseres Konzerns eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die dem Konzern zur Verfügung stehenden Chancen zu verfolgen. Angesichts unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2013 erfolgreich begegnen zu können.

Nachtragsbericht

Ausblick

Nach dem 31. Dezember 2012 sind keine Ereignisse eingetreten, die eine wesentliche Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Für 2013 wird laut EZB¹⁾ eine allmähliche Erholung der weltweiten Konjunktur erwartet. Diese Annahme beruht auf der steigenden Nachfrage nach Wirtschaftsgütern und dem zunehmenden Vertrauen der Finanzmärkte auf eine positive Wirtschaftsentwicklung. Voraussichtlich bleibt die Wachstumsdynamik insgesamt jedoch verhalten, wobei das Wirtschaftswachstum in den Schwellenländern solider ausfallen sollte als in den Industrieländern.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika ist auch für 2013 zunächst mit einer verhaltenen Konjunkturentwicklung der Eurozone zu rechnen. Das ist vor allem den anhaltenden Schuldenkrisen südeuropäischer Länder zuzuschreiben, aber auch dem geringen Vertrauen der Verbraucher und Anleger in die wirtschaftliche Entwicklung sowie der gedämpften Auslandsnachfrage. Mit einer allmäßlichen Konjunkturerholung ist im weiteren Verlauf des Jahres zu rechnen, wenn sich die Finanzmärkte aufgrund des verstärkten Vertrauens in den inländischen Privatkonsument erholen und die Exporte dank zunehmender Auslandsnachfrage anziehen. Für den Nahen Osten und Afrika ist aufgrund der unterschiedlichen politischen Lage der einzelnen Länder keine einheitliche Entwicklung zu erwarten.

In der Region Amerika setzen die USA ihre moderate wirtschaftliche Erholung 2013 voraussichtlich fort. Die Binnennachfrage dürfte weiter anziehen, und auch die Lage am Arbeitsmarkt sollte sich aufhellen. Auch für Lateinamerika ist zu erwarten, dass sich das Wachstum 2013 beschleunigt. Die lateinamerikanischen Länder profitieren davon, dass sich die weltwirtschaftlichen Aussichten allmählich verbessern und einige Regierungen geldpolitische Lockerungsmaßnahmen ergreifen.

In der Region Asien-Pazifik-Japan zieht das Wachstum der japanischen Wirtschaft 2013 voraussichtlich – im Einklang mit der sich erholenden weltweiten Nachfrage – allmählich an. Auch in China und anderen aufstrebenden Volkswirtschaften soll die Wirtschaft wieder stärker wachsen, unterstützt durch den stabilen inländischen Konsum, verschiedene Konjunkturmaßnahmen und das sich aufhellende außenwirtschaftliche Umfeld.

¹⁾ Alle Angaben zur wirtschaftlichen Lage in diesem Kapitel beruhen, soweit nicht anders vermerkt, auf Aussagen der Europäischen Zentralbank (EZB).

ENTWICKLUNG DES IT-MARKTES: AUSBLICK AUF 2013

Für 2013 ist laut IDC zu erwarten, dass die weltweite IT-Wirtschaft in ähnlicher Größenordnung wächst wie im abgelaufenen Jahr. Damit würde sie sich weiterhin deutlich kräftiger als die Gesamtwirtschaft entwickeln. Stärker als im Vorjahr sollen sich 2013 insbesondere die Märkte für PCs, Server und IT-Services präsentieren, die Ausgaben für Software sollen auf einem stabilen Niveau verharren. Dabei dürfte die IT-Wirtschaft – wie auch die Gesamtwirtschaft – in den Schwellenländern stärker wachsen als in den Industrieländern.

Aufgrund der verhaltenen Konjunkturdevelopment in der Eurozone sollte der IT-Markt der Region Europa, Naher Osten, Afrika 2013 im weltweiten Vergleich erneut langsamer wachsen. Er übertrifft jedoch wahrscheinlich weiterhin das durchschnittliche Wachstum der Gesamtwirtschaft in der Region. Der Bereich Services dürfte sich regional schwach zeigen, während die Werte für Software über dem Durchschnitt des IT-Marktes liegen können.

Die Wirtschaftskrise in Europa wirkt sich voraussichtlich auch 2013 auf die Region Amerika aus und beeinträchtigt dort das Wachstum des IT-Marktes. Dennoch sollte der amerikanische IT-Markt stärker wachsen als die IT-Märkte in den übrigen Regionen. Der US-amerikanische IT-Markt dürfte sich 2013 erholen und im oberen einstelligen Prozentbereich wachsen. Gründe für diese Entwicklung sind der Aufschwung des PC-Marktes und die weiterhin hohen Ausgaben für Smartphones und Software in den USA.

In der Region Asien-Pazifik-Japan wachsen die IT-Ausgaben 2013 vermutlich deutlich langsamer als im Berichtsjahr, aber immer noch schneller als die gesamte Wirtschaft. In Japan ist damit zu rechnen, dass die IT-Wirtschaft wieder nur ein knapp positives Wachstum erreicht. Dabei dürfte das Hardware-Segment im unteren einstelligen Prozentbereich rückläufig sein. Die Ausgaben für Software steigen dagegen voraussichtlich in ähnlichem Tempo wie 2012 und die Ausgaben für IT-Services sogar stärker als im Berichtsjahr. In China ist zu erwarten, dass das Wachstum des IT-Marktes 2013 weiter zurückgeht. Dabei soll der Anstieg in den Segmenten Software und Services allerdings geringfügig höher ausfallen als im Berichtsjahr.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

SAP erwartet, auch 2013 stärker zu wachsen als die Weltwirtschaft und die IT-Branche. Dank unserer etablierten Innovationsstrategie und klaren Kundenorientierung sind wir zuversichtlich, unsere kurzfristigen Ziele für 2013 sowie unsere mittelfristigen Ziele für 2015 erreichen zu können – unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft und die IT-Branche nicht entgegen den aktuellen Erwartungen entwickeln. Wir sind sowohl regional als auch bezogen auf die verschiedenen Branchen ausreichend breit und ausgewogen aufgestellt, um einzelne kleinere Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Lage und des IT-Marktes ausgleichen zu können.

Der Vergleich unserer geplanten Geschäftsentwicklung mit den Prognosen für die Weltwirtschaft und die IT-Branche zeigt, dass wir mit unseren fünf innovativen Geschäftsbereichen Anwendungen, Analytik, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen und Datenbanken und Technologie auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld wettbewerbsfähig sind. Unser Markt und damit auch die Anforderungen unserer Kunden verändern sich rasant. Wir haben diese Veränderungen frühzeitig erkannt und unser Geschäft mittels unserer Innovationsstrategie vorausschauend darauf ausgerichtet, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Darüber hinaus wird SAP weiter in Ländern investieren, in denen wir deutliches Wachstum erwarten, und wir planen, unsere Marktanteile dort auszubauen. Dazu zählen beispielsweise Brasilien, China, Indien, Russland sowie der Nahe Osten und Afrika. Für die Zukunft sehen wir daher weiteres Wachstumspotenzial, um sowohl unsere ambitionierten Ziele für 2013 als auch unsere mittelfristigen Ziele für 2015 zu erreichen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Operative Ziele 2013 (Non-IFRS).

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER SAP

Strategie für profitables Wachstum

Wir wollen mit unserem gesamten Produkt- und Serviceportfolio ein profitables Wachstum erzielen. Unsere Strategie ist darauf ausgelegt, bis zum Jahr 2015 unseren Zielmarkt auf 230 Mrd. US\$ zu verdoppeln und die Anzahl der Nutzer von SAP-Software auf eine Milliarde zu erhöhen. Wir schaffen gezielt Softwareinnovationen und Mehrwert in den Wachstumsbereichen Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie. Dadurch positionieren wir uns günstig in Marktsegmenten, deren Wachstumspotenzial höher liegt als die prognostizierten Wachstumsraten für den

IT-Markt oder für das globale Bruttoinlandsprodukt. Darüber hinaus investieren wir weiter in Ländern mit überdurchschnittlichem Wachstum wie Brasilien, China, Indien und Russland sowie im Nahen Osten und in Afrika, um unsere dortige Präsenz und unseren Marktanteil auszubauen.

Ob wir unseren Wachstumskurs halten können, hängt vor allem von unserer Fähigkeit ab, innovative Lösungen auf den Markt zu bringen und kontinuierlich Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Daher arbeiten wir auch weiterhin daran, die Effektivität unserer Forschung und Entwicklung zu erhöhen, die Innovationszyklen durch schlanke Entwicklungsmethoden zu verkürzen und stärker mit unseren Kunden zu kooperieren. Gleichzeitig investieren wir in unsere Vermarktungskanäle, um unsere Vertriebskapazität aufzustocken und das Volumengeschäft anzukurbeln. Auch unser Partnernetzwerk bauen wir aus, um mit verstärkter Kraft weitere Geschäftsvorteile für unsere Kunden zu erschließen.

Der Erfolg der SAP und unserer Kunden wird nur möglich durch unsere Mitarbeiter – unser wichtigstes Gut. Sie sind unser Innovationsmotor, die Quelle der Wertschöpfung für unsere Kunden und die Triebfeder für das nachhaltige Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens. Zwischen unserem anhaltenden geschäftlichen Erfolg und der Fähigkeit, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen, zu motivieren und an unser Unternehmen zu binden, besteht ein so starker Zusammenhang, dass wir in diesem Bereich kontinuierlich nach Verbesserungen streben. Daher fahren wir mit der Umsetzung unserer Mitarbeiterstrategie fort, um uns im Hinblick auf die Führungskräfteentwicklung, die berufliche Förderung unserer Mitarbeiter, die Vielfalt unserer Belegschaft und unsere Personalprozesse positiv von anderen Unternehmen abzuheben. Diese Bereiche sind entscheidend dafür, dass unsere Mitarbeiter ihr Potenzial voll entfalten und Höchstleistungen erbringen können. Nur so können wir unsere ehrgeizige Wachstumsstrategie umsetzen und unsere Innovationsfähigkeit weiter verbessern.

Ausbau des Vermarktungskonzepts schafft Mehrwert für Kunden

Die SAP vermarktet ihre Produkte und Services nach Regionen, Kundensegmenten und Branchen. Innerhalb der Regionen konzentrieren wir unsere Vertriebskapazitäten vor allem auf die Märkte mit dem schnellsten Wachstum und dem größten Geschäfts- und Umsatzpotenzial. Wir investieren in die Weiter-

entwicklung unseres Vermarktungskonzepts, um unsere Branchenlösungen effektiv zu vertreiben und uns stärker den Kunden in speziellen Fachbereichen (zum Beispiel Personalwesen, Vertrieb und Marketing) sowie den Anwendern von Analysesoftware zu widmen. Auch in Zukunft werden wir Kunden aller Größenordnungen – ob kleine, mittlere oder große Unternehmen – eine Auswahl an neuen Softwarelösungen anbieten, die zu ihrer individuellen Budget- und Ressourcenlage und ihren Nutzungsanforderungen passen.

Wachstum und gemeinsame Innovation durch ein offenes Partnernetz

Durch unsere fortgesetzte Zusammenarbeit mit Partnern wollen wir unsere Marktabdeckung vergrößern, unser Lösungsportfolio erweitern und die Entwicklung zukunftsweisender Technologien ankurbeln. Mit gebündelter Innovationskraft können wir eine breitere Produktauswahl und einen höheren wirtschaftlichen Nutzen bieten und sind auch für Kunden attraktiv, die nicht an einen einzigen Anbieter gebunden sein wollen. Unsere fachkundigen Vertriebspartner liefern unseren Kunden Lösungen für alle Branchen und Fachbereiche direkt bei ihnen vor Ort. Gleichzeitig spielen unsere Technologiepartner eine zentrale Rolle bei der Umsetzung unserer Strategie: Sie unterstützen uns bei der Realisierung unserer Forschungsziele, beim Ausbau des SAP-Lösungsportfolios sowie bei der gewinnbringenden Nutzung neuartiger Technologien.

Organisches Wachstum und gezielte Übernahmen

Unsere Strategie sieht auch künftig vor allem organisches Wachstum vor. Wir werden weiter in unsere Produktentwicklung und in technologische Neuerungen investieren, um unser Innovationstempo zu steigern und die Anzahl von Entwicklungsprojekten und Produktneuheiten zu erhöhen. Unsere Strategie eines offenen Partnernetzes macht es uns möglich, größtmöglichen Nutzen aus unseren Innovationen zu ziehen, indem wir diese für unsere Partner öffnen und durch ihre Expertise Kunden zusätzlichen Mehrwert bieten. Darüber hinaus werden wir durch strategische Akquisitionen weiter gezielt Technologien erwerben, die unser breites Lösungsangebot ergänzen. Auf diesem Weg können wir strategische Märkte besser abdecken und den Anforderungen unserer Kunden bestmöglich gerecht werden. Gelegentlich ziehen wir auch größere Akquisitionen in Betracht, um auf diesem Weg unser Geschäft auf neue Märkte auszuweiten. In dieser Hinsicht werden wir uns zunächst auf

die erfolgreiche Integration von SuccessFactors und Ariba konzentrieren, um unser Geschäft mit Cloud-Lösungen im Jahr 2013 und darüber hinaus zu beschleunigen.

OPERATIVE ZIELE 2013 (NON-IFRS)

Umsatz- und Ergebnisziele

Der Vorstand gibt aus heutiger Sicht folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2013:

- Die SAP erwartet, dass die Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2013 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 14 % bis 20 % steigen werden (2012: 5,00 Mrd. €). Die Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) werden voraussichtlich mit rund 750 Mio. € (2012: 343 Mio. €) zu diesem Wachstum beitragen.
- Die SAP erwartet, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2013 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 11 % bis 13 % steigen werden (2012: 13,25 Mrd. €).
- Die SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2013 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. € (2012: 5,21 Mrd. €) liegen wird.
- Für das Gesamtjahr 2013 rechnet die SAP mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 25,5 % bis 26,5 % (2012: 26,2 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2012: 27,5 %).

Das Wachstum der Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse erwarten wir im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Trotzdem gehen wir davon aus, dass das erwartete Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse dazu führt, dass der Gesamtumsatz im Jahr 2013 stark wachsen wird.

Wir erwarten, dass die Gesamterlöse (Non-IFRS) auch weiterhin überwiegend von den Erlösen im Segment On-Premise-Produkte getragen werden. Das erwartete Erlöswachstum für dieses Segment liegt jedoch unter dem oben genannten Ausblick für die Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS). Entsprechend dem Wachstum der Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse wird für das Segment On-Premise-Services kein starkes Wachstum erwartet.

Wir erwarten, dass der oben genannte Ausblick für die Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) zu einem ähnlich starken Wachstum der Segmenterlöse in der Cloud-Division (bestehend aus den Segmenten Cloud-Anwendungen und Ariba) führt. Da die Umsätze von Ariba erst seit der Erstkonsolidierung zu Beginn des vierten Quartals in den Segmenterlösen für das Geschäftsjahr 2012 enthalten sind, wird für dieses Segment ein besonders starkes Umsatzwachstum erwartet.

Wir erwarten eine Verbesserung der Segmentergebnisse in der On-Premise-Division. Das Segmentergebnis des Segments On-Premise-Produkte wird voraussichtlich schneller ansteigen als das Segmentergebnis On-Premise-Services, für das wir nur eine geringe Ergebnisverbesserung erwarten. Weiterhin erwarten wir erstmals ein positives Segmentergebnis in der Cloud-Division, getragen durch einen starken Anstieg beim Segmentergebnis von Ariba und unterstützt durch eine Verringerung des Segmentverlusts im Segment Cloud-Anwendungen.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2013 einen Softwareumsatz aus SAP HANA von 650 bis 700 Mio. € (2012: 392 Mio. €).

Um den Vergleich von IFRS- und Non-IFRS-Angaben für den Ausblick auf 2013 zu ermöglichen, zeigt die nachfolgende Tabelle eine Überleitungsrechnung. Hierbei werden die IFRS-Kennzahlen Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen, Software- und softwarebezogene Serviceerlöse, Umsatzerlöse und Betriebsergebnis des Jahres 2012 auf die entsprechende und jeweils nächste Non-IFRS-Kennzahl übergeleitet.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2012

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	IFRS-Kennzahl	Supporterlöse (gemäß IFRS nicht berichtet)	Operative Aufwendungen ¹⁾	Veräußerungs- aktivitäten ³⁾	Non-IFRS- Kennzahl
Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen	4.928	73	k. A.	k. A.	5.001
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13.165	81	k. A.	k. A.	13.246
Umsatzerlöse ²⁾	16.223	81	k. A.	k. A.	16.304
Betriebsergebnis ²⁾	4.065	81	1.067	0	5.214

¹⁾ Die operativen Aufwendungen beinhalten akquisitionsbedingte Aufwendungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Restrukturierungsaufwendungen.

²⁾ Diese Finanzkennzahlen sind der Zähler oder der Nenner in der Berechnung unserer IFRS- und Non-IFRS-operativen Marge. Sie sind zur leichteren Nachvollziehbarkeit ebenfalls in dieser Tabelle dargestellt.

³⁾ Unter den Veräußerungsaktivitäten werden die Ergebnisse unserer nicht fortgeführten Geschäftseinheit TomorrowNow erfasst.

Non-IFRS-Kennzahlen

Mio. €

	Geschätzte Beträge für 2013	Ist-Beträge für 2012
Abschreibungen auf abgegrenzte Erlöse	65 bis 75	81
Nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten	< 10	0
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	500 bis 540	522
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	510 bis 530	537
Restrukturierungsaufwendungen	25 bis 30	8

Investitionsziele

Die für die Jahre 2013 und 2014 geplanten Sachinvestitionen (ohne Akquisitionen), die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem den Ausbau der Rechenzentrumskapazität an unseren Standorten in Newtown Square, USA, und St. Leon-Rot, Deutschland, und den Umbau unseres Bürogebäudes in Vancouver. Hierfür sind Investitionen von rund 59 Mio. € geplant.

Darüber hinaus planen wir, bis zum Jahr 2015 rund 2 Mrd. US\$ für unsere Wachstums- und Innovationsstrategie in China zu investieren. Damit unterstreichen wir unser langfristiges strategisches Engagement in der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt. Darüber hinaus investieren wir weiter in Ländern mit starkem Wachstum, um unsere dortige Präsenz und unseren Marktanteil auszubauen.

Dividendenziele

Wir planen, unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttungsquote von über 30 % vorsieht, fortzuführen.

Liquiditäts- und Finanzziele

Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien auch 2013 zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt.

Unsere Finanzschulden werden wir gemäß dem bestehenden Fälligkeitsprofil reduzieren. Weitere Emissionen von Schuldtilteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir nur bei entsprechendem Bedarf und im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht. Zurzeit haben wir keine konkreten Pläne für künftige Aktienrückkäufe.

Prämissen der Prognosen

Unsere Prognosen beinhalten alle zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichtes bekannten Ereignisse, die einen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung des SAP-Konzerns haben könnten.

Der Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass wir im Geschäftsjahr 2013 keine Effekte aus einer größeren Akquisition erwarten.

AUSBLICK FÜR DIE SAP AG

Die SAP AG erzielt ihre Umsatzerlöse in erster Linie aus Lizenzgebühren, die ihre Tochterunternehmen für den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen und deren Wartung an die SAP AG abführen. Die Entwicklung des operativen Geschäfts der SAP AG ist daher eng mit der Entwicklung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse des SAP-Konzerns verbunden.

Wir erwarten folglich, dass die für 2013 auf SAP-Konzernebene erwartete Steigerung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auch auf Ebene der SAP AG zu einem ähnlich positiven Wachstum der Produkterlöse führen wird. Basierend auf der Annahme, dass im Geschäftsjahr 2013 keine Sondereffekte aus Akquisitionen eintreten, und vorbehaltlich konzerninterner Umstrukturierungsmaßnahmen erwarten wir darüber hinaus einen entsprechend starken Anstieg des Betriebsergebnisses. Auch mittelfristig erwarten wir unter Zugrundelegung der für den SAP-Konzern angestrebten Umsatz- und Ergebnisziele, dass sich der Umsatz und das Betriebsergebnis der SAP AG positiv entwickeln werden.

Als Muttergesellschaft des SAP-Konzerns wird die SAP AG auch in Zukunft Beteiligungserträge in Form von Ergebnisübernahmen und Dividendenzahlungen erhalten. Dabei wird erwartet, dass sich die oben dargestellte Geschäftsentwicklung im SAP-Konzern ähnlich positiv auf das Beteiligungsergebnis der SAP AG auswirken wird.

Die im Ausblick zum SAP-Konzern getroffenen Aussagen zu Liquiditäts-, Finanz-, Investitions- und Dividendenzielen gelten gleichermaßen für die SAP AG.

Der Ausblick basiert unter anderem auf den zuvor dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung und Erwartungen in Bezug auf die Geschäftsentwicklung im SAP-Konzern.

MITTELFIRSTIGE PERSPEKTIVEN

Mittelfristig erwarten wir unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft nachhaltig erholt, eine positive Geschäftsentwicklung sowie steigende Umsätze und Ergebnisse. Unsere Strategie zielt in erster Linie darauf ab, die Kundentreue, die Motivation unserer Mitarbeiter, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse sowie das Betriebsergebnis zu erhöhen. Um dies zu erreichen, werden wir unsere Effizienz und die Produktivität der Mitarbeiter durch die Anwendung von Lean- und Design-Thinking-Prinzipien steigern.

Aus heutiger Sicht streben wir eine Erhöhung unseres Umsatzes auf mehr als 20 Mrd. € bis zum Jahr 2015 an. Im gleichen Zeitraum soll die operative Marge (Non-IFRS) auf 35 % gesteigert werden.

Um diese Ziele zu erreichen, wollen wir unsere Position in unseren fünf Marktkategorien weiter stärken und bis 2015 eine Milliarde Nutzer verzeichnen.

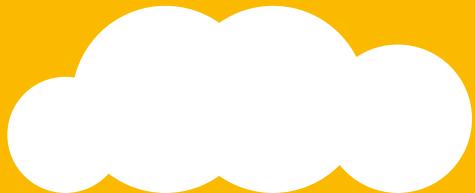
- Wir wollen unsere Führungsposition bei Anwendungen weiter ausbauen.
- Im Markt für Analytik wollen wir unseren Marktanteil erhöhen.
- Wir wollen unsere Führungsposition bei den mobilen Lösungen weiter stärken.
- Im Markt für Cloud-Lösungen wollen wir zu einem profitablen Marktführer werden. Im Jahr 2015 soll ein Gesamtumsatz von rund 2 Mrd. € im Cloud-Geschäft erzielt werden.

Zudem soll der Beitrag des indirekten Vertriebs zu unserem Softwareumsatz auf bis zu 40 % im Jahr 2015 steigen.

Neben unseren Finanzz Zielen stehen auch zwei nicht finanzielle Ziele im Mittelpunkt: Kundenerfolg und Mitarbeiterengagement. Aus unserer Sicht ist es entscheidend, dass unsere Mitarbeiter engagiert sind, sich für unseren Erfolg einsetzen und unsere Strategie unterstützen. Daher planen wir, den Index für Mitarbeiterengagement bis 2015 auf 82 % zu steigern (2012: 79 %). Zudem können wir nur erfolgreich sein, wenn unsere Kunden erfolgreich sind. Ihre Zufriedenheit mit unseren Lösungen ist die Grundlage für das Vertrauen in unsere Innovationsfähigkeit. Wir messen den Indikator Kundenerfolg mit dem Net Promoter Score (NPS). Für 2013 streben wir an, unseren NPS um 8 Prozentpunkte zu steigern (2012: 8,9 %). Da wir unseren NPS erst seit 2012 messen, haben wir noch kein Ziel für 2015 festgelegt.

Mit dem Ziel, weltweit die Abläufe von Unternehmen und das Leben von Menschen zu verbessern, entwickeln wir innovative Produkte, die Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Durch die konsequente Umsetzung unseres Produktfahrplans bringen wir einen marktweiten Wandel in Gang, der neue Formen der Zusammenarbeit und effizientere Prozesse unterstützt. Auf der Grundlage unserer bewährten Innovationsstärke führen wir nun erneut einen Trend in der IT-Branche an, der sich in einer Verlagerung der IT-Investitionen niederschlägt – weg von standardisierter Hardware und weniger wertschöpfenden Services hin zu wettbewerbsdifferenzierender Unternehmenssoftware, die eine höhere Effizienz und bessere Geschäftsprozesse ermöglicht.

20.000.000



CLOUD-LÖSUNGEN
VON SAP ERMÖG-
LICHEN MEHR ALS
20 MILLIONEN
MENSCHEN, VON
ÜBERALL AUS ZU
ARBEITEN.

155 Konzernabschluss nach IFRS

- 156 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 157 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 158 Konzernbilanz
- 160 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 162 Konzernkapitalflussrechnung
- 163 Konzernanhang
 - 163 Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss (1)
 - 163 Konsolidierungskreis (2)
 - 164 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (3)
 - 185 Unternehmenszusammenschlüsse (4)
 - 189 Umsatzerlöse (5)
 - 189 Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto (6)
 - 189 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter (7)
 - 191 Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto (8)
 - 192 Finanzergebnis, netto (9)
 - 193 Ertragsteuern (10)
 - 196 Ergebnis je Aktie (11)
 - 197 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (12)
 - 198 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (13)
 - 199 Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte (14)
 - 200 Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte (15)
 - 204 Sachanlagen (16)
 - 205 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten (17)
 - 209 Rückstellungen (18)
 - 216 Passive Rechnungsabgrenzungsposten (19)
 - 216 Eigenkapital (20)
 - 218 Weitere Angaben zum Kapital (21)
 - 220 Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse (22)
 - 221 Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche (23)
 - 224 Finanzielle Risikofaktoren (24)
 - 227 Management finanzieller Risiken (25)
 - 233 Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten (26)
 - 237 Anteilsbasierte Vergütungen (27)
 - 246 Segment- und geografische Informationen (28)
 - 251 Organe (29)
 - 255 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen (30)
 - 256 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers (31)
 - 257 Deutscher Corporate Governance Kodex (32)
 - 257 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (33)
 - 258 Anteilsbesitz (34)
 - 269 Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

Konzernabschluss nach IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	Textziffer	2012	2011	2010
Software		4.658	4.107	3.410
Cloud-Subskriptionen und -Support		270	18	14
Software und Cloud-Subskriptionen		4.928	4.125	3.424
Support		8.237	7.194	6.370
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		13.165	11.319	9.794
Beratung		2.442	2.341	2.197
Sonstige Services		616	573	473
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse		3.058	2.914	2.670
Umsatzerlöse	(5)	16.223	14.233	12.464
Software- und softwarebezogene Servicekosten		-2.551	-2.107	-1.823
Beratungs- und sonstige Servicekosten		-2.514	-2.248	-2.071
Umsatzkosten		-5.065	-4.355	-3.894
Bruttogewinn		11.158	9.878	8.570
Forschungs- und Entwicklungskosten		-2.253	-1.939	-1.729
Vertriebs- und Marketingkosten		-3.907	-3.081	-2.645
Allgemeine Verwaltungskosten		-947	-715	-636
Restrukturierungskosten		-8	-4	3
TomorrowNow-Rechtsstreit	(23)	0	717	-981
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	(6)	23	25	9
Operative Aufwendungen		-12.158	-9.352	-9.873
Betriebsergebnis		4.065	4.881	2.591
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	-173	-75	-186
Finanzierungserträge		107	123	73
Finanzierungsaufwendungen TomorrowNow-Rechtsstreit		-1	8	-12
Sonstige Finanzierungsaufwendungen		-174	-169	-128
Finanzierungsaufwendungen		-175	-161	-140
Finanzergebnis, netto	(9)	-68	-38	-67
Gewinn vor Steuern		3.824	4.768	2.338
Ertragsteueraufwand TomorrowNow-Rechtsstreit		0	-281	377
Sonstiger Ertragsteueraufwand		-1.000	-1.048	-902
Ertragsteueraufwand	(10)	-1.000	-1.329	-525
Gewinn nach Steuern		2.823	3.439	1.813
Gewinn, der den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist		0	1	2
Gewinn, der den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		2.823	3.438	1.811
Unverwässertes Ergebnis je Aktie, in €	(11)	2,37	2,89	1,52
Verwässertes Ergebnis je Aktie, in €	(11)	2,37	2,89	1,52

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010

Mio. €

	Textziffer	2012	2011	2010
Gewinn nach Steuern		2.823	3.439	1.813
Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden				
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	(18)	-12	-12	-39
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die nicht umgegliedert werden	(10)	4	5	18
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden		-8	-7	-21
Bestandteile, die in späteren Perioden aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden	(20)			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-214	106	193
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(26)	13	-7	3
Absicherungen von Zahlungsströmen	(25)	63	-1	-21
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die umgegliedert werden	(10)	-20	7	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden		-157	105	175
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-165	98	154
Gesamtergebnis		2.658	3.537	1.967
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		2.658	3.536	1.965
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		0	1	2

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz des SAP-Konzerns zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Mio. €

	Textziffer	2012	2011
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.477	4.965
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	154	817
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	3.917	3.493
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	294	187
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		156	207
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		6.998	9.669
Geschäfts- oder Firmenwert	(15)	13.274	8.711
Immaterielle Vermögenswerte	(15)	3.234	2.024
Sachanlagen	(16)	1.708	1.551
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	633	538
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	88	84
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	68	39
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		170	146
Latente Steueransprüche	(10)	660	465
Summe langfristiger Vermögenswerte		19.836	13.558
Summe Vermögenswerte		26.835	23.227

	Textziffer	2012	2011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	870	937
Tatsächliche Steuerschulden		511	409
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	802	1.331
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	2.136	1.981
Rückstellung für Prozessrisiken TomorrowNow	(23)	234	231
Sonstige Rückstellungen		702	331
Rückstellungen	(18)	936	562
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	1.386	1.046
Summe kurzfristiger Schulden		6.641	6.266
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	63	43
Tatsächliche Steuerschulden		388	408
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	4.446	2.925
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	98	92
Rückstellungen	(18)	393	268
Latente Steuerschulden	(10)	574	474
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	62	44
Summe langfristiger Schulden		6.023	4.254
Summe Schulden		12.664	10.520
Gezeichnetes Kapital		1.229	1.228
Agien		492	419
Gewinnrücklagen		13.973	12.466
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		-194	-37
Eigene Anteile		-1.337	-1.377
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		14.163	12.699
Nicht beherrschende Anteile		8	8
Summe des Eigenkapitals	(20)	14.171	12.707
Summe Eigenkapital und Schulden		26.835	23.227

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010

Mio. €

	Gezeichnetes Kapital	Aktien	Gewinn- rücklagen	Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist	
				Währungsumrechnungs- differenzen	Sonstige Eigenkapitalbestandteile
					Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
Textziffer/Verweis	(20)	(20)	(20)		Konzern-Gesamtergebnisrechnung
1. Januar 2010	1.226	317	8.571	-319	13
Gewinn nach Steuern			1.811		
Sonstiges Ergebnis			-21	188	3
Gesamtergebnis	0	0	1.790	188	3
Anteilsbasierte Vergütungen		2			
Dividenden			-594		
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	23			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen			-5		
Übrige Veränderungen					
31. Dezember 2010	1.227	337	9.767	-131	16
Gewinn nach Steuern			3.438		
Sonstiges Ergebnis			-7	112	-7
Gesamtergebnis	0	0	3.431	112	-7
Anteilsbasierte Vergütungen		9			
Dividenden			-713		
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	46			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		27			
Veränderungen der nicht beherrschenden Anteile			-19		
31. Dezember 2011	1.228	419	12.466	-19	9
Gewinn nach Steuern			2.823		
Sonstiges Ergebnis			-8	-217	13
Gesamtergebnis	0	0	2.815	-217	13
Anteilsbasierte Vergütungen		41			
Dividenden			-1.310		
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	14			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		18			
Übrige Veränderungen			2		
31. Dezember 2012	1.229	492	13.973	-236	22

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist			Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	Eigene Anteile	Summe		
Absicherungen von Zahlungsströmen				
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	(20)			
-11	-1.320	8.477	14	8.491
		1.811	2	1.813
-16		154		154
-16	0	1.965	2	1.967
		2		2
		-594		-594
		24		24
	-220	-220		-220
	158	153		153
		0	1	1
-27	-1.382	9.807	17	9.824
		3.438	1	3.439
0		98		98
0	0	3.536	1	3.537
		9		9
		-713		-713
		47		47
	-246	-246		-246
	251	278		278
		-19	-10	-29
-27	-1.377	12.699	8	12.707
		2.823	0	2.823
47		-165		-165
47	0	2.658	0	2.658
		41		41
		-1.310		-1.310
		15		15
	-53	-53		-53
	93	111		111
		2	0	2
20	-1.337	14.163	8	14.171

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010

Mio. €

	Textziffer	2012	2011	2010
Gewinn nach Steuern		2.823	3.439	1.813
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit:				
Abschreibungen	(15). (16)	863	724	534
Ertragsteueraufwand	(10)	1.000	1.329	525
Finanzergebnis, netto	(9)	68	38	67
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-25	-18	-49
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		31	14	29
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		-298	-426	-123
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte		-34	-59	-122
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten		408	-380	1.116
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens		154	121	66
Auszahlungen in Zusammenhang mit dem Rechtsstreit TomorrowNow	(23)	7	-52	-102
Gezahlte Zinsen		-165	-139	-66
Erhaltene Zinsen		92	92	52
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge		-1.102	-908	-818
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit		3.822	3.775	2.922
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse, abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(4)	-6.094	-188	-4.194
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-541	-445	-334
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		39	55	44
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		-1.022	-2.046	-842
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		1.654	1.398	1.332
Cashflows aus Investitionstätigkeiten		-5.964	-1.226	-3.994
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		0	-28	0
Gezahlte Dividenden	(21)	-1.310	-713	-594
Erwerb eigener Anteile	(21)	-53	-246	-220
Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen		90	251	127
Einzahlungen aus der Ausgabe von neuen Anteilen (anteilsbasierte Vergütungen)		15	46	23
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen		5.778	519	5.380
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen		-4.714	-1.005	-2.196
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten		-194	-1.176	2.520
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-152	74	186
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-2.488	1.447	1.634
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	(21)	4.965	3.518	1.884
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(21)	2.477	4.965	3.518

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2012

(1) ALLGEMEINE ANGABEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die Bezeichnung „IFRS“ umfasst alle vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten Standards sowie die diesbezüglichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC).

Wir haben alle Standards und Interpretationen angewendet, die zum 31. Dezember 2012 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für unseren Konzernabschluss waren zum 31. Dezember 2012, 2011 und 2010 keine Standards oder Interpretationen relevant, die zwar in Kraft getreten, jedoch noch nicht in europäisches Recht übernommen waren. Unser Konzernabschluss entspricht daher sowohl den vom IASB veröffentlichten IFRS als auch den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Unser Vorstand hat den Konzernabschluss am 21. Februar 2013 zur Weitergabe an unseren Aufsichtsrat freigegeben.

Alle Beträge im Konzernabschluss werden – sofern im Einzelfall nicht anders vermerkt – in Millionen Euro (Mio. €) angegeben. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Bericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

(2) KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Kreis der voll konsolidierten Unternehmen gehören die SAP AG und alle ihre Tochterunternehmen. Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, die von der SAP AG unmittelbar oder mittelbar beherrscht werden.

Der Bilanzstichtag für die Abschlüsse der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen, die für die Erstellung des Konzernabschlusses verwendet wurden, ist jeweils der 31. Dezember. Für alle Jahresabschlüsse wurden dieselben konzernweiten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in Übereinstimmung mit den IFRS angewendet. Konzerninterne Vermögenswerte und Schulden, Erträge und Aufwendungen, Zahlungsströme sowie konzerninternes Eigenkapital aus Geschäftsvorfällen zwischen SAP-Konzerngesellschaften werden vollständig eliminiert.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Voll konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31. Dezember 2010	21	182	203
Zugänge	4	9	13
Abgänge	-2	-15	-17
31. Dezember 2011	23	176	199
Zugänge	4	92	96
Abgänge	-5	-23	-28
31. Dezember 2012	22	245	267

Die Zugänge ergeben sich aus dem Erwerb von Unternehmen sowie Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren aus dem Verkauf, Verschmelzungen und der Liquidation konsolidierter sowie erworbener Unternehmen.

Im Jahr 2012 haben wir SuccessFactors (im Februar 2012) und Ariba (im Oktober 2012) erworben, die jeweils für sich betrachtet für einige Abschlussposten signifikant sind. Diese Erwerbe wirken sich auf einige Posten in unserem Konzernabschluss aus und könnten die Vergleichbarkeit unseres Konzernabschlusses

für das Geschäftsjahr 2012 mit unseren Konzernabschlüssen für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 beeinträchtigen. Weitere Erläuterungen zu unseren Unternehmenszusammenschlüssen und deren Effekt auf unseren Konzernabschluss sind Textziffer (4) zu entnehmen.

(3) BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

(3a) Grundlagen der Bewertung

Der Konzernabschluss wurde bis auf folgende Ausnahmen auf der Grundlage historischer Anschaffungs- oder Herstellungs-kosten aufgestellt:

- Derivative Finanzinstrumente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (außer Finanzinvestitionen in bestimmte Eigenkapitalinstrumente ohne notierten Marktpreis) und Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zu den geltenden Wechselkursen am Bilanzstichtag umgerechnet.
- Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden – wie in Textziffer (18a) erläutert – gemäß IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) bewertet.

Angaben zu den Methoden und Annahmen, die wir bei der Ermittlung der jeweiligen Bewertungsgrundlagen anwenden, sind gegebenenfalls im Anhang in den Erläuterungen zu dem jeweiligen Vermögenswert oder der Verbindlichkeit zu finden.

(3b) Angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Umgliederungen

Wir haben bestimmte Erlösposten in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert, um zusätzliche Transparenz bei den Erlösen aus Software- und softwarebezogenen Services zu schaffen, insbesondere bei den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sind nicht mehr in den Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen enthalten, sondern werden als separater Posten innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse ausgewiesen. Außerdem stellen wir eine separate Zwischensumme für die Erlöse aus Software

und Cloud-Subskriptionen innerhalb des Postens Software- und softwarebezogene Serviceerlöse dar. Ferner haben wir die Erlöse aus Mehrjahres-Lizenzerträgen und alle übrigen Erlöse, die bisher in den Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen enthalten waren, in ihre Software- und Supportkomponenten aufgeteilt und entsprechend in die Positionen Softwareerlöse (2011: 136 Mio. €; 2010: 145 Mio. €) und Supporterlöse (2011: 227 Mio. €; 2010: 237 Mio. €) umgegliedert. Infolge dieser Umgliederungen entfällt die Position Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Die Vergleichsangaben für die dargestellten Vorperioden wurden entsprechend umgegliedert, um eine Übereinstimmung mit der aktuellen Darstellung zu erzielen.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwerte

Unternehmenszusammenschlüsse bilanzieren wir nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Tag, an dem der Erwerber die Beherrschung über das erworbene Unternehmen erlangt. Die im Rahmen eines Erwerbs übertragene Gegenleistung bewerten wir mit dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Vermögenswerte und entstandenen Schulden zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung auf den Erwerber übergeht. Die Abwicklung von bereits vor dem Zusammenschluss bestehenden Beziehungen zwischen dem Erwerber und dem erworbenen Unternehmen wird nicht in der übertragenen Gegenleistung berücksichtigt. Diese Beträge werden erfolgswirksam erfasst. Identifizierbare Vermögenswerte und Schulden, die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben beziehungsweise übernommen wurden (einschließlich der bedingten Gegenleistung), werden mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Änderungen einer bedingten Gegenleistung, die zum Erwerbszeitpunkt als Schuld klassifiziert wurde, werden ergebniswirksam erfasst. Eine Ausnahme bilden Anpassungen innerhalb des Bewertungszeitraumes. Wir entscheiden für jede Transaktion, ob wir den nicht beherrschenden Anteil am erworbenen Unternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert oder mit dem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewerten. Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen erfasst die SAP den Gewinn oder Verlust aus der Neubewertung des zuvor erworbenen Eigenkapitalanteils zum beizulegenden Zeitwert im Finanzergebnis, netto. Angefallene Erwerbsnebenkosten erfassen wir als Aufwand in den Perioden, in denen die Kosten anfallen und die

Dienstleistungen empfangen werden. Diese Erwerbsnebenkosten werden in den allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Die Differenz zwischen der übertragenen Gegenleistung für einen Unternehmenszusammenschluss und dem beizulegenden Zeitwert an den erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerten setzen wir als Geschäfts- oder Firmenwert an.

Bei assoziierten Unternehmen ist der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert im Buchwert der At-Equity-Beteiligung enthalten.

Währungsumrechnung

Vermögenswerte und Schulden unserer ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, rechnen wir zum Stichtagskurs um. Die Aufwendungen und Erträge rechnen wir zu Durchschnittskursen um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt werden. Die daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Währungseffekte aus langfristig angelegten Fremdwährungstransaktionen (das heißt, die Abwicklung ist auf absehbare Zeit weder geplant noch wahrscheinlich) werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Abgang, Liquidation oder Aufgabe eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die jeweiligen kumulativen Unterschiede aus der Währungsumrechnung aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert.

Beim erstmaligen Ansatz erfassen wir Transaktionen in Fremdwährung in den entsprechenden funktionalen Währungen

unserer Tochterunternehmen, indem wir den Fremdwährungsbetrag mit den am Tag der Transaktion gültigen Wechselkursen umrechnen. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zum Stichtagskurs bewertet. Die sich daraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen erfassen wir in der Periode, in der sie entstehen, in den sonstigen Aufwendungen, netto, in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Die Mittelzu- oder -abflüsse der ausländischen Tochterunternehmen aus der betrieblichen Tätigkeit rechnen wir zu Durchschnittskursen in Euro um. Dabei werden die Durchschnittskurse jeweils auf monatlicher Basis ermittelt. Den Mittelzu- oder -abfluss der ausländischen Tochterunternehmen aus Investitionstätigkeit und aus Finanzierungstätigkeit rechnen wir zum tatsächlichen Wechselkurs zum Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion um. Die zahlungsmittelwirksamen Effekte aus Wechselkursänderungen werden in der Konzernkapitalflussrechnung in einem separaten Posten ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehen, sowie jegliche Zeitwertanpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs stammen, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zu den jeweiligen Stichtagskursen umgerechnet.

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Währungen haben sich wie folgt verändert:

Wechselkurse

Gegenwert von 1 €

		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs		
		2012	2011	2012	2011	2010
US-Dollar	USD	1,3194	1,2939	1,2862	1,3863	1,3201
Britisches Pfund	GBP	0,8161	0,8353	0,8104	0,8656	0,8570
Japanischer Yen	JPY	113,61	100,20	103,05	110,17	115,07
Schweizer Franken	CHF	1,2072	1,2156	1,2055	1,2299	1,3699
Kanadischer Dollar	CAD	1,3137	1,3215	1,2843	1,3739	1,3583
Australischer Dollar	AUD	1,2712	1,2723	1,2419	1,3436	1,4198

Umsatzrealisierung

Unsere Umsatzerlöse stammen aus unseren Kunden berechneten Gebühren für (a) Lizenzen an unseren On-Premise-Software-Produkten, (b) die Nutzung unserer gehosteten Cloud-Subskriptionsangebote und (c) Support-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstige Serviceleistungen. Die Mehrheit unserer Softwareverkäufe erfolgt in Kombination mit Supportleistungen und in vielen Fällen auch in Kombination mit Beratungs- und sonstigen Serviceleistungen.

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung abgebildeten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse setzen sich aus den Softwareerlösen, den Supporterlösen und den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support zusammen. Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse setzen sich aus unseren Beratungserlösen und den sonstigen Serviceerlösen zusammen. Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfassten sonstigen Serviceerlöse umfassen hauptsächlich Erlöse aus Schulungsleistungen, Messaging-Services und Marketingveranstaltungen der SAP. Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir in Textziffer (28) dar.

Wenn die Höhe des Umsatzes aus unseren Produkten oder Dienstleistungen bei Vertragsabschluss nicht verlässlich bestimmt werden kann, schließen wir daraus, dass der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens aus der Transaktion nicht wahrscheinlich ist. In diesem Fall realisieren wir den Umsatz erst, wenn die Lizenzgebühr fällig wird. Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, schließen wir daraus, dass der Zufluss eines wirtschaftlichen Nutzens aus der Transaktion nicht wahrscheinlich ist. In diesem Fall realisieren wir die Umsätze erst, wenn der Zahlungseingang wahrscheinlich wird oder die Zahlung eingegangen ist. Wenn der Zahlungseingang unwahrscheinlich wird, bevor alle Umsätze aus einem Vertrag realisiert sind, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz erfasst, es sei denn, der Zahlungseingang wird wieder hinreichend wahrscheinlich. Wurde für Kunden eine Einzelwertberichtigung gebildet, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz von dem betreffenden Kunden erfasst.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Supporterlösen, Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Beratungserlösen oder sonstigen

Serviceerlösen enthalten. Für die Zuordnung ausschlaggebend ist die Art der Leistungen, für die Auslagen angefallen sind.

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden zur Nutzung auf deren eigener Hardware erzielen. Mit anderen Worten: Der Kunde hat das Recht, die Software auf eigenen Systemen zu installieren beziehungsweise dauerhaft in Betrieb zu nehmen (On-Premise-Software). Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen für unsere Standard-Softwareprodukte werden in Übereinstimmung mit den in IAS 18 (Umsatzerlöse) genannten Anforderungen an den Verkauf von Gütern realisiert, und zwar wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse und die zugehörigen Kosten verlässlich bestimmt werden können und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung hinreichend wahrscheinlich ist. Die Gebühren für den Verkauf werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Standardmäßig verkaufen oder lizenzierten wir unsere On-Premise-Software unbefristet. In einzelnen Vertragsverhältnissen räumen wir unseren Kunden ein zeitlich begrenztes Recht zur Nutzung der On-Premise-Software ein. Umsatzerlöse aus Verträgen mit kurzer Laufzeit, die in der Regel auch Supportleistungen beinhalten, realisieren wir ratierlich über die Vertragslaufzeit. Bei zeitlich begrenzten Verträgen mit mehrjährigen Laufzeiten, die Supportleistungen beinhalten – unabhängig davon, ob diese separat berechnet werden oder nicht –, werden die zugehörigen Umsätze ebenfalls ratierlich über die Vertragslaufzeit erfasst, sofern die Verträge keine wesentliche Gebühr für die Verlängerung der Supportvereinbarung enthalten. Ist eine solche wesentliche Gebühr vereinbart, realisieren wir den Softwareerlös getrennt von dem Supporterlös nach der Residualmethode, sobald die oben genannten Kriterien erfüllt sind.

Unsere Softwarelizenzvereinbarungen enthalten grundsätzlich keine Abnahmebestimmungen. Ist im Softwarevertrag ausnahmsweise eine Abnahme der Software oder einer sonstigen Leistung durch den Kunden vereinbart, werden Umsätze erst dann erfasst, wenn entweder die Abnahme erfolgt oder die Abnahmefrist abgelaufen ist.

Umsätze aus On-Premise-Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, erfassen wir erst zu dem Zeitpunkt, an dem uns ein Nachweis über einen Lizenzvertrag zwischen dem Vertriebspartner und dem Endkunden vorliegt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass der SAP der wirtschaftliche Nutzen aus dem Vertrag vor dem Abschluss eines solchen Lizenzvertrags mit einem Endkunden zufließt.

Gelegentlich schließen wir Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software ab. Die Softwareerlöse aus diesen Vereinbarungen erfassen wir nach der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Basis hierfür bildet das Verhältnis der bislang angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten Gesamtkosten, die erforderlich sind, um die Entwicklung abzuschließen. Wenn wir nicht über hinreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, erfassen wir den Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten, die wahrscheinlich einbringlich sind. Sobald es wahrscheinlich wird, dass die Gesamtkosten eines Vertrags die Gesamterlöse übersteigen, werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand erfasst. Ausschlaggebend hierfür sind die Kosten, die dem Vertrag zurechenbar sind.

Subskriptionsverträge für On-Premise-Software kombinieren Software mit Supportleistungen. Bei diesen Verträgen erwirbt der Kunde sowohl das Nutzungsrecht für aktuelle Software als auch einen Anspruch auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Softwareprodukte und auf Supportleistungen während der Laufzeit des Subskriptionsvertrags für On-Premise-Software. Der Kunde zahlt eine regelmäßige Gebühr über eine festgelegte Vertragslaufzeit. Wir erfassen Umsätze aus diesen Gebühren beginnend mit der Lieferung des ersten Produkts ratierlich über die Vertragslaufzeit. Umsatzerlöse aus Subskriptionsverträgen für On-Premise-Software erfassen wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Erlösposten Software und Support.

Verpachtungsverträge für On-Premise-Software verbinden ebenfalls Software und Supportleistungen. Solche Verträge verleihen dem Kunden das Recht auf die Nutzung von aktueller Software und den Bezug von Supportleistungen, jedoch keinen Anspruch auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Software. Der Kunde zahlt während der Laufzeit eine regelmäßige Gebühr, und wir erfassen Gebühren aus Softwareverpachtungs-

verträgen ratierlich über die Vertragslaufzeit. Umsatzerlöse aus Verpachtungsverträgen für On-Premise-Software werden auf die Erlösposten Software und Support in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgeteilt.

Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht spezifizierte künftige Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technischen Support für On-Premise-Software generieren. Die Supporterlöse erfassen wir auf der Grundlage der Leistungserbringung im Rahmen der Supportverträge. Bei unseren wichtigsten Supportleistungen müssen wir jederzeit in der Lage sein, technischen Produktsupport zu leisten und bei Bedarf nicht spezifizierte Updates und Erweiterungen bereitzustellen. Für diese Supportleistungen erfassen wir Umsätze ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags. Technischen Support sowie nicht spezifizierte Software-upgrades, -updates und -erweiterungen verkaufen wir nicht separat. Dementsprechend unterscheiden wir innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beziehungsweise innerhalb der Software- und softwarebezogenen Servicekosten nicht zwischen den Komponenten technischer Support und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support beziehen sich auf Verträge, die es dem Kunden gestatten, bestimmte, von der SAP gehostete Softwarefunktionen während der Vertragslaufzeit zu nutzen, jedoch nicht, den Vertrag zu kündigen und die Software dauerhaft auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support erfassen wir, sobald die Leistungen erbracht wurden. Wenn für das Recht auf kontinuierlichen Zugriff auf und Nutzung von Cloud-Diensten über einen bestimmten Zeitraum eine feste Gebühr vereinbart wurde, wird diese ratierlich über den Zeitraum erfasst, auf den sich die Gebühr bezieht. Gebühren, die auf tatsächlichen Transaktionsvolumina abstellen, werden bei Durchführung der Transaktion erfasst.

Erlöse aus Beratungs- und anderen Leistungen werden erfasst, sobald sie erbracht wurden. Die Beratungserlöse resultieren im Wesentlichen aus Implementierungsverträgen für die Installation und Konfiguration unserer Softwareprodukte und Cloud-Angebote. Beratungsverträge beinhalten in der Regel keine

erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen funktionalen Änderungen und Erweiterungen der Software. Die daraus erzielten Umsatzerlöse werden, wie oben erläutert, nach der Methode der Teilginnrealisierung erfasst.

Zu den sonstigen Serviceerlösen zählen Gebühren aus Schulungsleistungen, Application Management Services (AMS) und Messaging-Services sowie Erlöse aus Marketingveranstaltungen der SAP und Vermittlungsprovisionen. Unsere Schulungsleistungen dienen der Bereitstellung von Ausbildungsveranstaltungen für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte. Wir erfassen Schulungserlöse, wenn die Leistungen erbracht wurden. Unsere AMS-Leistungen dienen dazu, die IT-Lösung eines Kunden nach ihrer Implementierung zu optimieren und zu verbessern. Wir erfassen Erlöse aus AMS-Leistungen, wenn die entsprechenden Leistungen erbracht wurden. Erlöse aus Messaging-Services betreffen überwiegend Gebühren aus der Übermittlung elektronischer Textnachrichten zwischen verschiedenen Mobilfunkanbietern. Wir erfassen diese Erlöse auf der Grundlage der Anzahl der erfolgreich verarbeiteten und übermittelten Textnachrichten. Erlöse aus Messaging-Vereinbarungen auf Festpreisbasis erfassen wir grundsätzlich ratierlich über die Vertragslaufzeit. Erlöse aus Marketingveranstaltungen, die SAP organisiert und für die SAP an ihre Kunden Eintrittskarten verkauft, erfassen wir, nachdem die jeweilige Veranstaltung stattgefunden hat. Vermittlungsprovisionen sind Provisionen von Partnern, an die wir Kunden weiterempfohlen haben. Wir erfassen diese Provisionen als Umsatzerlöse, wenn wir die Empfehlung aussprechen.

Die Mehrheit unserer Vereinbarungen sind sogenannte Mehrkomponentenverträge. Teilleistungen aus Software- und Supportleistungen, Cloud-Subskriptionen, Beratungs- und anderen Leistungen erfassen wir als separate Bilanzierungseinheiten und ordnen die Umsatzerlöse auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der Teilleistungen zu. Zur Feststellung des beizulegenden Zeitwertes ermitteln wir entweder unternehmensspezifische Standardpreise oder einen geschätzten Einzelveräußerungspreis.

Die Umsatzerlöse aus Mehrkomponentenverträgen werden auf die entsprechenden Teilleistungen auf der Grundlage der jeweiligen beizulegenden Zeitwerte aufgeteilt. Die den einzelnen Teilleistungen zugerechneten Umsatzbeträge werden erfasst, wenn die oben beschriebenen Bedingungen zur Umsatzrealisierung für die jeweilige Teilleistung erfüllt sind.

Auf Basis der unternehmensspezifischen Standardpreise ermitteln wir für Teilleistungen den hierauf entfallenden Umsatzanteil und nehmen eine entsprechende Aufteilung der Erlöse vor. Die Standardpreise entsprechen den beizulegenden Zeitwerten, zu denen die Lieferungen und Leistungen auch einzeln von uns angeboten werden. Für Lieferungen und Leistungen, die bislang nicht einzeln von uns angeboten wurden, wird ein von der Geschäftsführung festgesetzter Standardpreis verwendet, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich dieser Preis bis zu jenem Zeitpunkt, zu dem das Produkt erstmals gesondert verkauft wird, nicht mehr ändern wird. Wenn wir für eine oder mehrere Teilleistungen eines Vertrags solche unternehmensspezifischen Standardpreise nicht ermitteln können, gehen wir wie folgt vor:

- Wir erfassen die Erlöse nach der Residualmethode, falls für alle noch nicht erbrachten Leistungen des Mehrkomponentenvertrags ein unternehmensspezifischer Standardpreis vorliegt, jedoch ein solcher Preis für eine oder mehrere bereits vollständig erbrachte oder gelieferte Leistungen nicht existiert. Dies ist grundsätzlich bei Mehrkomponentenverträgen für On-Premise-Software sowie damit zusammenhängenden Leistungen der Fall. Hier existieren für alle im Mehrkomponentenvertrag enthaltenen Leistungen (zum Beispiel Support- und Beratungserlöse) unternehmensspezifische Standardpreise, aber nicht für die On-Premise-Software. Nach der Residualmethode werden die Umsatzerlöse allen noch nicht erbrachten Teilleistungen in Höhe ihrer jeweiligen beizulegenden Zeitwerte zugerechnet. Der Restbetrag des vertraglich vereinbarten Gesamtentgelts wird den bereits erbrachten Teilleistungen zugeordnet. Mit dieser Vorgehensweise folgen wir dem vom Financial Accounting Standards Board (FASB) verabschiedeten ASC Subtopic 985-605 „Software Revenue Recognition“ (FASB ASC 985-605), dessen Anwendung durch IAS 8 (Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler) erlaubt ist.
- Wenn unternehmensspezifische Standardpreise für noch nicht erbrachte Teilleistungen nicht festgestellt werden können, greifen wir zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Teilleistung auf ihren geschätzten Einzelveräußerungspreis zurück. Dies gilt grundsätzlich für unsere Cloud-Subskriptionen.

Die unternehmensspezifischen Standardpreise für unsere Supportleistungen ermitteln wir anhand der Preise für die jährliche Verlängerung von Supportverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit. Verlängerungen der Supportverträge erfolgen grundsätzlich zu einem festen Prozentsatz der Nettolizenzbühr. Die Mehrheit unserer Kunden verlängert ihren jährlichen Supportvertrag zu diesen Preisen. Den geschätzten Einzelveräußerungspreis für unsere Subskriptionsangebote im Cloud-Bereich ermitteln wir auf der Grundlage des mit den einzelnen Kunden vertraglich vereinbarten Entgelts bei Verlängerung des Subskriptionsvertrags. Wir ermitteln Einzelveräußerungspreise für alle Teilleistungen, bei denen uns weder unternehmensspezifische Standardpreise noch Veräußerungspreise von Dritten vorliegen, unter Berücksichtigung von mehreren Faktoren, darunter insbesondere den folgenden: i) innerhalb von Verträgen über Teilleistungen im Bereich Cloud-Subskriptionen vereinbarte wesentliche Gebühren für eine Verlängerung des Vertrags; ii) geplante Bruttomargen und interne Kosten für Leistungen und iii) Preisgestaltungspraktiken, Marktbedingungen und Wettbewerbslandschaften.

Für die Bilanzierung von Optionen, die den Kunden berechtigen, in Zukunft weitere On-Premise-Software zu erwerben, wenden wir FASB ASC 985-605 an. Sofern wir Kunden eine Option einräumen, noch nicht lizenzierte On-Premise-Software zu einem Rabatt zu beziehen, der höher ist als der bei der ursprünglichen Softwarelizenzzvereinbarung gewährte Rabatt, grenzen wir Umsatz in Höhe des gewährten Rabatts aus gegenwärtigen Leistungen ab. Entsprechendes gilt bei Support- oder Serviceleistungen, falls wir dem Kunden das Recht einräumen, die Leistungen zu geringeren Preisen zu beziehen oder zu erneuern als zu den beizulegenden Zeitwerten, die für diese Leistungen ermittelt wurden.

Unsere Analyse, ob On-Premise-Software, Beratungs- oder sonstige Leistungen oder Cloud-Subskriptionen und -Services separat oder als ein zusammengefasstes Element des Mehrkomponentengeschäfts zu behandeln sind, hängt von folgenden Faktoren ab:

- Der Vertrag beinhaltet erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche Änderungen der Software oder Cloud-Subskription;
- Die Leistungen können nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden, weshalb sie als wesentlich für die Software angesehen werden.

Wenn keines der beiden Kriterien erfüllt ist, erfassen wir die Umsätze für die Komponente der On-Premise-Software oder der Cloud-Subskription und die anderen Komponenten getrennt voneinander. Ist jedoch mindestens eines der beiden Kriterien erfüllt, fassen wir die jeweiligen Teilleistungen des Mehrkomponentenvertrags zu einer Bilanzierungseinheit zusammen und realisieren den Teil des dieser Bilanzierungseinheit zugerechneten Entgelts, wie oben erläutert, entweder nach der Methode der Teilgewinnrealisierung oder gegebenenfalls über die Laufzeit der Cloud-Subskription, je nachdem, welcher Leistungszeitraum länger ist.

Zuschüsse an unsere Vertriebspartner, die den Partnern qualifizierte und genehmigte Marketingtätigkeiten ermöglichen, werden mit dem Umsatz verrechnet, es sei denn, wir erhalten einen eigenständigen identifizierbaren Nutzen für unsere Leistung, dessen beizulegender Zeitwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Software- und softwarebezogene Servicekosten

Die Software- und softwarebezogenen Servicekosten umfassen die Kosten, die im Zusammenhang mit der Herstellung der Produkte beziehungsweise Erbringung der Leistungen anfallen, mit denen wir Software- und softwarebezogene Serviceerlöse erzielen. Somit enthält dieser Posten unter anderem hiermit verbundene Personalaufwendungen, planmäßige Abschreibungen von erworbenen immateriellen Vermögenswerten, Kosten für Lizenzen Dritter und Kosten für die Auslieferung und den Anlaufprozess der Produkte.

Beratungs- und sonstige Servicekosten

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten umfassen die Kosten für die Erbringung der Leistungen, mit denen wir Beratungs- und sonstige Serviceerlöse, einschließlich der Erlöse aus Messaging-Services, erzielen. Dieser Posten beinhaltet überdies Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Leistungen, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Leistungen abgegrenzt werden können.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Zu den Forschungs- und Entwicklungskosten zählen Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung unserer Softwarelösungen (neue Produkte, Updates und Erweiterungen) anfallen, einschließlich der Personal- und Hardwarekosten für die Entwicklungssysteme.

Entwicklungstätigkeit beinhaltet die Anwendung von Forschungsergebnissen oder anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf für neue oder beträchtlich verbesserte Softwareprodukte vor Beginn der kommerziellen Nutzung. Entwicklungsaufwendungen werden nur dann aktiviert, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt sind:

- Die der Entwicklung des immateriellen Vermögenswertes zurechenbaren Aufwendungen lassen sich zuverlässig bestimmen,
- die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit der Fertigstellung ist gegeben,
- künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich und
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, um ihn zu nutzen oder zu verkaufen, liegt vor.

Die Kriterien für den Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aus der Softwareentwicklung sind bei uns erst kurz vor der Marktreife der Produkte vollständig erfüllt. Entwicklungskosten, die nach der Erfüllung der Aktivierungskriterien entstehen, sind unwesentlich. Demzufolge erfassen wir sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten umfassen Kosten für die Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Zusammenhang mit unseren Softwarelösungen, dem softwarebezogenen Serviceportfolio und dem Cloud-Geschäft.

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten die Kosten für unsere Finanz- und Verwaltungsfunktionen, das Personalwesen und die allgemeine Betriebsführung, sofern diese nicht einer der anderen Kategorien der operativen Aufwendungen direkt zugeordnet werden können.

Leasingverhältnisse

Wir mieten Sachanlagevermögen, hauptsächlich Gebäude, Hardware und Fahrzeuge, wobei das wirtschaftliche Eigentum der Vermögenswerte beim Vermieter verbleibt. Der Mietaufwand wird linear über die Vertragslaufzeit verteilt. Hierbei berücksichtigen wir bei Inkrafttreten des Vertrags auch bestehende Vereinbarungen über eine Verlängerung, sofern deren Umsetzung wahrscheinlich ist.

Anreize für die Vereinbarung eines Mietverhältnisses, wie zum Beispiel Vorauszahlungen von Kosten oder die Vereinbarung von mietfreien oder mietermäßigen Zeiten, werden passivisch abgegrenzt und linear über die Laufzeit des Mietverhältnisses verteilt. Gleiches gilt bei vertraglich im Voraus vereinbarten Mietsteigerungen.

Ertragsteuern

Latente Steuern erfassen wir nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability Method). Wir setzen in der Konzernbilanz aktive und passive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den bilanziellen Wertansätzen für Vermögenswerte und Schulden und den entsprechenden steuerlichen Wertansätzen an. Latente Steuern bilden wir darüber hinaus auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge beziehungsweise Steuergutschriften. Aktive latente Steuern werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen, die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste und die noch nicht genutzten Steuergutschriften verwendet werden können.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden unter Zugrundelegung der Steuersätze berechnet, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Die Auswirkung einer Steuersatzänderung auf aktive und passive latente Steuern wird in dem Berichtszeitraum, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet (oder wirksam angekündigt) wird, erfolgswirksam erfasst, soweit sie sich nicht auf erfolgsneutral erfasste Positionen bezieht.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteu-

erndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen.

Anteilsbasierte Vergütungen

Anteilsbasierte Vergütungen für unsere Mitarbeiter umfassen Vergütungspläne mit Barausgleich sowie Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt. Die beizulegenden Zeitwerte für beide Arten von Vergütungsplänen werden am Tag der Gewährung anhand eines Optionspreismodells ermittelt.

Eine Neubewertung des beizulegenden Zeitwertes für Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt, findet in nachfolgenden Perioden nicht statt. Der bei Ausgabe der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird mit einem korrespondierenden Anstieg der Kapitalrücklage erfolgswirksam als Personalaufwand über den Zeitraum erfasst, in dem der Anspruch der Mitarbeiter auf die Rechte unverfallbar wird. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die tatsächliche Anzahl der Eigenkapitalinstrumente wiederzugeben, die letztlich durch die Mitarbeiter ausübbaren werden. Rabatte, die wir unseren Mitarbeitern im Rahmen bestimmter anteilsbasierter Vergütungen gewähren, hängen nicht von den künftig erbrachten Leistungen unserer Mitarbeiter ab und werden deshalb zum Zeitpunkt ihrer Gewährung als Aufwand erfasst.

Für anteilsbasierte Vergütungen, die nicht durch Anteile, sondern durch Barauszahlung bedient werden, bilden wir Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellung spiegelt den erdienten Teil des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt wider. Personalaufwendungen erfassen wir über den Zeitraum, in dem der Mitarbeiter die entsprechenden Leistungen erbringt (Sperrfrist). Die Rückstellung wird entsprechend angepasst. Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich werden bis zu ihrer Bedienung zu jedem Bilanzstichtag zum aktuellen beizulegenden Zeitwert bewertet. Jede Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Rückstellung erfassen wir erfolgswirksam im Personalaufwand. Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für verfallbare Bezugsrechte aus unseren Vergütungen mit Barausgleich richtet sich nach dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht zuverlässig prognostizieren.

In den Fällen, in denen wir unsere Risikoposition in Bezug auf Vergütungen mit Barausgleich abgesichert haben, erfassen wir die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Sicherungsinstrumente ebenfalls erfolgswirksam als Personalaufwand. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungen in einer Sicherungsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungen sind in Textziffer (27) aufgeführt.

Sonstige Eigenkapitalbestandteile

Die sonstigen Eigenkapitalbestandteile umfassen folgende Posten:

- Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse unserer ausländischen Geschäftsbetriebe sowie Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von konzerninternen langfristigen monetären Posten, deren Abwicklung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist;
- unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten;
- Gewinne und Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen, bestehend aus der Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes des effektiven Teils der jeweiligen Absicherungen von Zahlungsströmen, die sich noch nicht ergebniswirksam ausgewirkt haben.

Eigene Anteile

Eigene Anteile bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten und weisen sie als Abzug vom Eigenkapital gesondert aus. Gewinne und Verluste aus einer späteren Ausgabe eigener Anteile erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Agien. Beim Einzug eigener Anteile erfassen wir den Betrag, um den ihr Buchwert den rechnerischen Nennbetrag übersteigt, in den Gewinnrücklagen.

Ergebnis je Aktie

Wir ermitteln das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich mittels Division des den Anteilseignern der SAP AG zustehenden Gewinns nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der im entsprechenden Jahr im Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie berücksichtigt zusätzlich den potenziellen Verwässerungseffekt unter der Annahme, dass alle potenziell verwässernde Stammaktien umgewandelt werden. Um den Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen zu berechnen, ziehen wir zur Ermittlung des durchschnittlichen Marktwertes der Aktien der Gesellschaft die Marktpreise während des Zeitraums, in dem die Optionen im Umlauf waren, heran.

Finanzielle Vermögenswerte

Zu unseren finanziellen Vermögenswerten gehören Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (liquiditätsnahe Vermögenswerte, deren ursprüngliche Fälligkeit maximal drei Monate beträgt), Kredite und Forderungen, erworbene Eigenkapital- und Schuldinstrumente sowie derivative Finanzinstrumente (Derivate) mit positivem beizulegendem Zeitwert.

Diese Vermögenswerte erfassen und bewerten wir gemäß IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung). Dementsprechend werden finanzielle Vermögenswerte in der Konzernbilanz angesetzt, wenn wir ein vertragliches Recht auf den Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten eines anderen Unternehmens haben. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Handelstag bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bei finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Kredite und Forderungen bilanzieren wir bei Zugang mit dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows. Die Folgebewertung richtet sich nach der Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39:

– Kredite und Forderungen: Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmmbaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden und die nicht für einen kurzfristigen Verkauf vorgesehen sind. Diese Kategorie umfasst Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltene Kredite und Forderungen sowie

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Kredite und Forderungen bilanzieren wir zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen. Weitere Informationen zu den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält der Abschnitt Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen.

- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die keiner der beiden anderen Kategorien zugeordnet wurden, und umfassen hauptsächlich Beteiligungen und Schuldinstrumente. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet, wenn dieser unmittelbar auf Basis von Marktdaten bestimmt ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden nach Abzug von Steuern im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden erst beim Verkauf der Vermögenswerte oder bei Vorliegen einer Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, für die kein Marktpreis verfügbar ist und deren beizulegender Zeitwert wegen des Fehlens eines aktiven Marktes nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen bewertet.
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte: Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte gehören lediglich diejenigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie umfasst ausschließlich eingebettete und freistehende Derivate mit einem positiven beizulegenden Zeitwert, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt Derivate.

Sämtliche finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, überprüfen wir an jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit oder dann, wenn wir Kenntnis von objektiven Hinweisen auf eine Wertminderung infolge eines oder mehrerer Ereignisse haben, die

Anhaltspunkte dafür liefern, dass der Buchwert des Vermögenswertes nicht erzielbar sein könnte. Objektive Hinweise sind beispielsweise eine erhebliche oder längerfristige Abnahme des beizulegenden Zeitwertes eines finanziellen Vermögenswertes unter seinen Buchwert, eine hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens oder sonstigen Sanierungsfalls oder ein Vertragsbruch durch den Emittenten, beispielsweise erhebliche Zahlungsverzögerungen oder ähnliche Zahlungsschwierigkeiten. Wertminderungsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen dem Buchwert eines Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows beziehungsweise des gegenwärtigen beizulegenden Zeitwertes werden im Finanzergebnis, netto erfasst. Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten mindern solche Wertminderungsaufwendungen direkt den Buchwert eines Vermögenswertes, wohingegen Wertminderungen auf Kredite und Forderungen in einem Wertberichtigungskonto gebucht werden. Wir buchen Forderungen gegen das entsprechende Wertberichtigungskonto aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Wenn der Grund für eine ursprünglich erfasste Wertminderung entfällt, wird eine entsprechende Zuschreibung vorgenommen. Bei zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen werden keine solchen Zuschreibungen erfasst.

Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten enthalten Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen, Dividenden sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Dividenden erfassen wir bei Realisierung als Ertrag. Zinserträge erfassen wir auf Basis der Effektivzinsmethode. Bei Abgang eines Vermögenswertes werden weder Dividenden- noch Zinserträge in die Berechnung des Nettogewinns oder -verlusts einbezogen. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte an den Cashflows aus den finanziellen Vermögenswerten erloschen oder wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum der finanziellen Vermögenswerte übertragen werden.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Unternehmen, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik wir zwar keinen beherrschenden, aber einen maßgeblichen Einfluss ausüben können (assoziierte Unternehmen), werden nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Derivate

Wir bilanzieren Derivate und Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert.

Derivative Finanzinstrumente ohne designierten Sicherungscharakter

Viele Transaktionen stellen wirtschaftliche Absicherungen dar und tragen somit effektiv zur Absicherung finanzieller Risiken bei, ohne jedoch die Bedingungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 zu erfüllen. Für die Absicherung von Kursänderungsrisiken angesetzter monetärer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen designieren wir unsere zu Handelszwecken gehaltenen derivativen Finanzinstrumente nicht als Teil einer Sicherungsbeziehung, da die realisierten Gewinne/Verluste der zugrunde liegenden Transaktionen in denselben Perioden erfolgswirksam erfasst werden wie die realisierten Gewinne/Verluste aus den Derivaten.

Eingebettete Derivate

Vereinzelt schließen wir Verträge ab, die Zahlungsströme in einer anderen Währung als den Währungen der beiden Vertragspartner generieren. Solche eingebetteten Fremdwährungsderivate werden vom Basisvertrag getrennt und als freistehende Derivate bilanziert, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des Basisvertrags und des eingebetteten Derivats sind nicht eng miteinander verbunden.
- Ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete Derivat würde die Definition eines Derivats erfüllen.
- Das strukturierte Instrument wird nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Derivative Finanzinstrumente mit designiertem Sicherungscharakter (Absicherung von Zahlungsströmen)

Derivate, die Teil einer Sicherungsbeziehung sind, die die Anforderungen für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 erfüllt, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Wir designieren das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument und dokumentieren die Sicherungsbeziehung. Diese Dokumentation beinhaltet die Art des Risikos, das abgesicherte Grundgeschäft und Informationen darüber, wie wir die Effektivität beurteilen. Die bilanzielle Berücksichtigung der Zeitwertänderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Effektivität der Sicherungsbeziehung abhängig. Der effektive Teil der unrealisierten Gewinne oder Verluste aus dem

derativen Finanzinstrument, das als effektive Sicherungsbeziehung eingestuft wird, wird im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. In der Folge wird der im sonstigen Ergebnis erfasste Teil der Gewinne oder Verluste in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, wenn die abgesicherte Transaktion erfolgswirksam wird. Der ineffektive Teil der Gewinne oder Verluste wird sofort erfolgswirksam erfasst. Nähere Erläuterungen zu unseren Sicherungsgeschäften finden sich in Textziffer (25).

Bewertung und Beurteilung der Effektivität

Der beizulegende Zeitwert der Derivate wird durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows mit den relevanten Zinssätzen und Kassakursen über die Restlaufzeit der Verträge ermittelt.

Gewinne/Verluste aus dem Kassakurs und den inneren Werten der Derivate, die zur Absicherung von Zahlungsströmen klassifiziert sind und die Bedingungen dafür erfüllen, werden direkt im sonstigen Ergebnis erfasst, während Gewinne/Verluste aus der Zinskomponente sowie aus denjenigen Zeitwerten, die aus der Sicherungsbeziehung ausgeschlossen sind, sofort ergebniswirksam erfasst werden.

Die Effektivität der Sicherungsbeziehung wird sowohl prospektiv als auch retrospektiv beurteilt. Die prospektive Beurteilung basiert bei unseren Währungssicherungen auf der Critical-Terms-Match-Methode, da Währungen, Laufzeiten und Beträge für die geplanten Geschäftsvorfälle oder für die Kassakomponente des Devisentermingeschäfts beziehungsweise für den inneren Wert der Devisenoption identisch sind. Bei Zinsswaps wenden wir ebenfalls die Critical-Terms-Match-Methode an, da die Nominalbeträge, die Währungen, die Laufzeiten, die Basis der variablen Seite (EURIBOR), die Zinsanpassungstermine sowie die Termine der Zins- und Tilgungszahlungen für die Schuldtitle und die entsprechenden Zinsswaps identisch sind. Über die Laufzeit des Sicherungsinstruments gleichen die Änderungen der Cashflows der in die Sicherungsbeziehung einbezogenen Komponenten den Effekt aus Schwankungen der zugrunde liegenden geplanten Geschäftsvorfälle aus.

Die retrospektive Beurteilung der Effektivität erfolgt auf kumulierter Basis unter Anwendung der Dollar-Offset-Methode mit Hilfe der hypothetischen Derivate-Methode. Bei diesem Ansatz wird die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes eines kon-

struierten hypothetischen Derivats mit Parametern, die denen des jeweiligen Grundgeschäfts entsprechen, mit der Veränderung des beizulegenden Zeitwertes des Sicherungsinstruments verglichen. Die Absicherung gilt als hocheffektiv, wenn die Ergebnisse im Bereich zwischen 80 % und 125 % liegen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen aus. Diese Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen werden auf Basis einer Analyse der wesentlichen ausstehenden Rechnungen verbucht. Die folgenden Faktoren beziehen wir in die Analyse der Werthaltigkeit unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein:

- Zuerst betrachten wir die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden und verbuchen eine Wertberichtigung für einzelne Kundensalden, wenn es wahrscheinlich erscheint, dass wir die vertraglich vereinbarte Forderung nicht erhalten werden.
- Zweitens bilden wir für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen. Basis hierfür bildet das mit ihnen verbundene Ausfallrisiko, das sich nach dem Alter der Forderungen, den in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfällen, aber auch nach den allgemeinen Marktbedingungen richtet. Wir bilden eine pauschalierte Wertberichtigung zur Berücksichtigung von Wertminderungen für ein Forderungsportfolio, wenn wir der Ansicht sind, dass das Alter der Forderungen einen Anhaltspunkt dafür liefert, dass es wahrscheinlich ist, dass ein Verlust eingetreten ist oder die ausstehenden Zahlungen nicht oder nicht vollständig einbringlich sind.

Wir buchen Forderungen gegen Wertberichtigungen aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind.

Aufwendungen aus der Erfassung von Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen, netto, in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aufwendungen aus der Erfassung von Wertberichtigungen für einzelne Kunden werden hingegen in den Software- und softwarebezogenen Servicekosten oder

den Beratungs- und sonstigen Servicekosten erfasst, jeweils in Abhängigkeit vom zugrunde liegenden Geschäftsvorgang. Erlösschmälerungen werden mit dem entsprechenden Erlöspositen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung verrechnet.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Immaterielle Vermögenswerte

Wir klassifizieren immaterielle Vermögenswerte gemäß ihrer Art und ihrer Verwendung in unserem Geschäftsbetrieb. Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; erworbene Technologie besteht neben gekaufter Software, die in unsere Projekte einfließt, aus erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Bei Kundenbeziehungen und übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vor allem um Kundenverträge und erworbene Markenrechte.

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und entweder über die Dauer der voraussichtlichen Nutzung oder über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis 16 Jahren linear abgeschrieben. Sämtliche von uns aktivierten immateriellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, haben eine begrenzte Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer planmäßigen Abschreibung.

Wir setzen einen vom Geschäfts- oder Firmenwert getrennten immateriellen Wert für erworbene, noch nicht abgeschlossene Forschungs- oder Entwicklungsprojekte an, wenn die Ansatzkriterien für Vermögenswerte nach IFRS 3 erfüllt sind. Die Abschreibung dieser aktivierten immateriellen Entwicklungsprojekte beginnt, wenn die Entwicklungsprojekte beendet wurden und die entwickelte Software vermarktungsfähig ist. Wir schreiben diese immateriellen Vermögenswerte üblicherweise über einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahren ab.

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden je nach ihrer Nutzung in den Funktionsbereichen Software- und softwarebezogene Servicekosten, Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, Vertriebs- und Marketingkosten sowie allgemeine Verwaltungskosten klassifiziert.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuzüglich des Zeitwertes der möglicherweise im Abgangszeitpunkt zu erwartenden Abbruchkosten, sofern diese verlässlich geschätzt werden können, und abzüglich der kumulierten Abschreibungen bewertet. Fremdkapitalkosten, die für die Finanzierung von qualifizierten Vermögenswerten im Zeitraum ihrer Herstellung anfallen, werden aktiviert und beginnend mit der Fertigstellung über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Sachanlagen planmäßig abgeschrieben.

Sachanlagen schreiben wir im Regelfall linear über ihre erwartete Nutzungsdauer ab.

Nutzungsdauer der Sachanlagen

Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	in Abhängigkeit von der Laufzeit des Mietvertrags
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	4 bis 5 Jahre

Die Abschreibung von Mietereinbauten erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer oder die Laufzeit des Mietvertrags, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist. Bei der Bestimmung des verwendeten Abschreibungszeitraums werden Mietverlängerungsoptionen berücksichtigt, sofern ihre Ausübung wahrscheinlich ist.

Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten und langfristigen Vermögenswerten

Wir überprüfen den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, wenn Ereignisse oder Marktentwicklungen anzeigen, dass der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash-generating Unit, CGU), der ein Geschäfts- oder Firmenwert zugewiesen wurde, unter ihren Buchwert gefallen sein könnte.

Der erzielbare Betrag von Geschäfts- oder Firmenwerten wird jährlich stets zum selben Zeitpunkt geschätzt. Der Werthaltigkeitstest für Geschäfts- oder Firmenwerte wird auf der Ebene unserer Segmente durchgeführt, da es bei der SAP keine niedrigeren Ebenen gibt, auf denen Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

Für die Zwecke des Werthaltigkeitstests ordnen wir Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, den Geschäftssegmenten zu, die von den Synergien aus dem Zusammenschluss vorsichtlich profitieren werden. Wenn der Buchwert des Geschäftssegments, dem der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde, den erzielbaren Betrag übersteigt, wird ein Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, der diesem Segment zugeordnet wurde, erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten dieses Geschäftssegments und dem Nutzungswert. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ist definiert als der Betrag, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit in einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragsswilligen Parteien nach Abzug der Veräußerungskosten erzielt werden könnte. Der Nutzungswert ist der Barwert der künftigen Cashflows, der voraussichtlich aus einem Vermögenswert oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abgeleitet werden kann. Wir erfassen in zukünftigen Perioden keine Zuschreibungen in Bezug auf Wertminderungsaufwendungen für Geschäfts- oder Firmenwerte.

Wir überprüfen die Werthaltigkeit unserer langfristigen Vermögenswerte – darunter fallen das Sachanlagevermögen sowie erworbene immaterielle Vermögenswerte –, wenn aufgrund besonderer Ereignisse oder der Veränderung von Rahmenbedingungen ein Anhaltspunkt dafür besteht, dass der Buchwert

eines Vermögenswertes oder einer Gruppe von Vermögenswerten niedriger sein könnte als der erzielbare Betrag. Immaterielle Vermögenswerte, die noch nicht nutzungsbereit sind, werden jährlich auf Werthaltigkeit überprüft.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests fassen wir Vermögenswerte, die nicht einzeln überprüft werden können, in der kleinsten Gruppe von Vermögenswerten zusammen, die aus der fortgesetzten Nutzung Mittelzuflüsse erzeugt, die von denen anderer Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig sind. Wenn Vermögenswerte keine Mittelzuflüsse erzeugen, die weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind, überprüfen wir die Werthaltigkeit nicht auf der Ebene des einzelnen Vermögenswertes, sondern auf der Ebene der CGU, zu der dieser Vermögenswert gehört.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer CGU den jeweils damit erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder einer CGU ist der höhere aus beizulegendem Zeitwert abzüglich anfallender Verkaufskosten und dem Nutzungswert. Bei der Bewertung des Nutzungswertes zinsen wir die geschätzten zukünftigen Cashflows auf ihren Barwert mit einem Zinssatz vor Steuern ab, der die gegenwärtigen Markteinschätzungen des Zinseffektes und die speziellen Risiken eines Vermögenswertes widerspiegelt.

Solche Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen, netto, erfasst.

In früheren Perioden erfasste Wertminderungen für langfristige Vermögenswerte werden an jedem Bilanzstichtag dahingehend überprüft, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass die Wertminderung sich reduziert hat oder gar keine Wertminderung mehr besteht. Wenn daher ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass die Gründe für die Wertminderung nicht mehr bestehen, ziehen wir eine erfolgswirksame vollständige oder teilweise Zuschreibung in Betracht.

Eventualforderungen

Wir haben Versicherungen abgeschlossen, unter anderem um Kosten für Rechtsbeistand bei Rechtsstreitigkeiten abzudecken. Zur Reduzierung des Risikos von Forderungsausfällen sind unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Teil durch Kreditversicherungen abgedeckt. Wir erfassen die entsprechenden Erstattungen erfolgswirksam, wenn es so gut wie sicher ist, dass wir die Erstattung erhalten werden und sie nicht zurückzahlen müssen.

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zur Gruppe der finanziellen Verbindlichkeiten gehören Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, emittierte Anleihen, Privatplatzierungen und sonstige Finanzverbindlichkeiten, die derivative und nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten umfassen.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden gemäß IAS 39 erfasst und bewertet. Dementsprechend setzen wir diese in der Konzernbilanz an, wenn wir eine vertragliche Verpflichtung zur Übertragung von Zahlungsmitteln oder eines anderen finanziellen Vermögenswertes an ein anderes Unternehmen haben. Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bei finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden anhand aktueller, um das Kreditrisiko bereinigter Marktzinsen auf den Barwert abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich ist. Die Abzinsungsbeträge werden im Zeitablauf als Zinsaufwendungen erfasst. Die Folgebewertung hängt von der Zuordnung der finanziellen Verbindlichkeiten zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39 ab:

- Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten gehören lediglich diejenigen finanziellen Verbindlichkeiten, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie umfasst ausschließlich eingebettete und andere Derivate mit einem negativen beizulegenden Zeitwert, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Verbindlichkeiten dieser

Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt Derivate.

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen alle nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden nach der Effektivzinsmethode ermittelt.

Aufwendungen beziehungsweise Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten Zinsaufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Verbindlichkeiten. Zinsaufwendungen erfassen wir nach der Effektivzinsmethode.

Finanzielle Verbindlichkeiten buchen wir aus, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, gekündigt oder erloschen sind.

Nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, sind hauptsächlich auf Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern und Steuerbehörden zurückzuführen und werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Rückstellungen

Wir bilden Rückstellungen, wenn die folgenden Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

- Es spricht mehr dafür als dagegen, dass eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) gegenüber Dritten aus einem vergangenen Ereignis besteht.
- Die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags ist zuverlässig schätzbar.
- Es ist wahrscheinlich, dass die Erfüllung dieser Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird, wenngleich Unsicherheiten hinsichtlich des Zeitpunktes oder der Höhe der künftig erforderlichen Ausgaben bestehen.

Die Höhe der Rückstellung passen wir regelmäßig an, wenn uns neue Erkenntnisse vorliegen oder veränderte Rahmenbedingungen bestehen. Langfristige Rückstellungen werden mit dem Barwert der erwarteten Erfüllungsbeträge zum Bilanzstichtag angesetzt. Die Abzinsungssätze werden regelmäßig den vorherrschenden Marktzinssätzen angepasst.

Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen und andere Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermitteln wir auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens gemäß IAS 19. Die Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, geben wir in Textziffer (18a) an. Als Ergebnis der versicherungsmathematischen Rechnungen für jeden Plan weisen wir bei Über- oder Unterdeckung einen Vermögenswert oder eine Rückstellung für den jeweiligen leistungsorientierten Pensionsplan aus. Für jeden einzelnen Pensionsplan klassifizieren wir den Teil der Rückstellung als kurzfristig, um den der versicherungsmathematische Gegenwartswert der in der Rückstellung enthaltenen, innerhalb der nächsten zwölf Monate zahlbaren Versorgungsleistung den beizulegenden Zeitwert des zugeordneten Planvermögens übersteigt. Änderungen der Pensionsverpflichtung oder der Planvermögenswerte aufgrund demografischer und finanzieller Daten, die sich anders als erwartet entwickelt haben, sowie aufgrund von Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen können zu versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten führen. Wir erfassen alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen.

Pensionsleistungen werden als beitragsorientiert klassifiziert, sofern SAP durch die Zahlung an einen separaten Fonds von allen Verpflichtungen des Pensionsplans entbunden ist. Beitragsverpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen erfassen wir bei Fälligkeit als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Einige unserer ausländischen Tochterunternehmen sind verpflichtet, ihren Mitarbeitern unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) Abfindungen zu zahlen. Wir stuften diese Verpflichtungen als leistungsorientierte Pläne ein, sofern die gewährten Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ihrem Wesen nach pensionsähnlichen Vereinbarungen entsprechen. Die meisten dieser Verträge enthalten für die Mitarbeiter eine einmalige Abfindungszahlung, die auf Gehalt, Alter und Beschäftigungsdauer zum Zeitpunkt der Beendigung des Arbeitsverhältnisses basiert, wobei der Kündigungsgrund (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) keine Rolle spielt.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten werden je nach Abgrenzungsgrund als Softwareerlöse, Supporterlöse, Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Beratungserlöse, Entwicklungserlöse, Schulungserlöse oder als sonstige Serviceerlöse erfasst, sobald die grundlegenden Kriterien der Umsatzrealisierung erfüllt sind. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn die entsprechenden Leistungen erbracht oder die Rabatte in Anspruch genommen werden.

Darstellung der Konzernkapitalflussrechnung

Wir weisen gezahlte Zinsen und gezahlte Steuern ebenso wie erhaltene Zinsen und Dividenden im Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus. Gezahlte Dividenden werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten berücksichtigt.

(3c) Ermessensausübungen des Managements und Quellen von Schätzungsunsicherheiten

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die Bewertung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen sowie die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten bei der Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS sind mit bestimmten Ermessensausübungen, Annahmen und Schätzungen des Managements verbunden.

Unsere Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen beruhen auf historischen Informationen und Plandaten sowie Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden

tätig sind. Deren Veränderung könnte sich nachteilig auf unsere Schätzungen auswirken. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere Schätzungen über die künftige Entwicklung der zugrunde liegenden Ungewissheiten angemessen sind, können wir nicht garantieren, dass die finanziellen Auswirkungen dieser Angelegenheiten den in unseren Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen berücksichtigten Annahmen entsprechen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den ursprünglich von uns getroffenen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Die nachfolgende Aufzählung zeigt die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die am häufigsten mit Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen unsererseits verbunden und daher für eine Beurteilung unserer Ertragslage entscheidend sind:

- Umsatzrealisierung
- Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen
- Bilanzierung von Ertragsteuern
- Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen
- Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten
- Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten
- Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Diese wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden von unserem Management gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats regelmäßig erörtert.

Umsatzrealisierung

Wie im Abschnitt Umsatzrealisierung in Textziffer (3b) des Anhangs zum Konzernabschluss erläutert, erfassen wir Umsatzerlöse erst dann, wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung hinreichend wahrscheinlich ist. Die Beurteilung, ob die Höhe der Erlöse ver-

lässlich bestimmt werden kann oder der Zahlungseingang hinreichend wahrscheinlich ist, ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden, da Schätzungen erforderlich sind, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Gebühren den Erwartungen entsprechend zahlen wird. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können je nach getroffener Einschätzung unterschiedlich ausfallen.

Bei den meisten unserer erlösgenerierenden Vereinbarungen verkaufen wir unseren Kunden mehr als nur eine Softwarelösung oder eine Dienstleistung. Darüber hinaus unterhalten wir mit vielen unserer Kunden laufende Geschäftsbeziehungen und gehen vielfach mit demselben Kunden innerhalb kurzer Zeit mehrere unterschiedliche Transaktionen ein. Daher müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Vereinbarungen sind mit einem bestimmten Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren;
- welche Teilleistungen einer Vereinbarung sind separat zu bilanzieren;
- wie ist das Gesamtentgelt für eine Gesamtvereinbarung auf ihre einzelnen Komponenten zu verteilen.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Vereinbarungen mit demselben Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Vereinbarungen gemeinsam ausgehandelt wurden oder auf andere Weise miteinander verknüpft sind. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob zwei Vereinbarungen separat oder als eine Gesamtvereinbarung bilanziert werden.

Für On-Premise-Software oder Cloud-Subskriptionen und andere Teilleistungen im Rahmen einer Vereinbarung werden von uns Umsätze nicht separat realisiert, wenn eine der anderen Teilleistungen (zum Beispiel Beratungsleistungen) als wesentlich für die Funktionalität der On-Premise-Software oder Cloud-Subskription angesehen wird. Die Bestimmung, ob eine wesentliche Leistung gegeben ist, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze können davon abhängen, ob eine Leistung als wesentlich angesehen wird, da Erlöse unter Umständen über eine längere Laufzeit realisiert werden müssen.

Außerdem nehmen wir keine separate Umsatzrealisierung für einzelne Teilleistungen vor, wenn wir keine Grundlage für die Aufteilung des Gesamtentgelts auf die einzelnen Komponenten der Vereinbarung haben. Wir sind der Ansicht, dass eine solche Grundlage für eine Aufteilung besteht, wenn wir für jede noch nicht erbrachte Teilleistung der Vereinbarung entweder unternehmensspezifische Standardpreise nachweisen können oder für Teilleistungen aus Cloud-Subskriptionen Einzelveräußerungspreise (wenn unternehmensspezifische Standardpreise nicht ermittelt werden können) geschätzt werden können.

Weitere Erläuterungen sind im Abschnitt Umsatzrealisierung in Textziffer (3b) des Anhangs zum Konzernabschluss enthalten. Die Bestimmung einer angemessenen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist mit Ermessensausübungen verbunden, die die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze beeinflussen könnten, und zwar abhängig davon,

- ob eine angemessene Bewertung zum beizulegenden Zeitwert für noch nicht erbrachte Teilleistungen nachgewiesen werden kann, und
- welche Ansätze für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes angewendet werden.

Außerdem würde sich die Höhe unserer ausgewiesenen Erlöse für Verträge über On-Premise-Software erheblich ändern, wenn wir für die Umsatzaufteilung eine andere Methode als die Residualmethode anwendeten.

Die Bewertung von Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen sowie von Entwicklungsprojekten für kundenindividuelle On-Premise-Software basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen wir die voraussichtlichen Umsatzerlöse, die Gesamtkosten zur Fertigstellung des Projekts sowie den Fertigstellungsgrad abschätzen. Annahmen, Schätzungen und Unsicherheiten, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrads einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und der ausgewiesenen Aufwendungen. Wenn wir nicht über hinreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten realisiert. Die Einschätzung, ob wir über hinreichende Informationen zur Messung des Leistungsfortschritts verfügen, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Änderungen der Schätzungen bezüglich des erreichten Fertigstellungsgrads

sowie der Vertragserlöse und -aufwendungen werden als kumulierte Anpassung der ausgewiesenen Erlöse des betreffenden Vertrags bilanziert.

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Wie im Abschnitt Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen in Textziffer (3b) beschrieben, berücksichtigen wir Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die Erfassung von Erlösschmälerungen sowie von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen. Dies gilt sowohl für einzelne Forderungen als auch für das gesamte Portfolio. Die Beurteilung der Einbringlichkeit einer Forderung ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden und erfordert Annahmen über Forderungsausfälle, die sich erheblich ändern können. Bei der Beurteilung der uns zur Verfügung stehenden Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden sind Ermessensausübungen erforderlich. So müssen wir beurteilen, ob der Eintritt eines Forderungsausfalls wahrscheinlich ist und die Höhe eines solchen Ausfalls verlässlich geschätzt werden kann, und ob folglich eine Wertberichtigung für den betreffenden Kunden erforderlich ist. Auch die Ermittlung der Pauschalwertberichtigung für die restlichen Forderungen auf der Grundlage der in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfälle ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da die Vergangenheit möglicherweise nicht repräsentativ für die künftige Entwicklung ist, insbesondere vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen infolge der jüngsten weltweiten Finanzkrise. Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen könnten wesentliche Auswirkungen auf die in unserem Konzernabschluss ausgewiesenen Vermögenswerte und Aufwendungen haben. Überdies könnte unser Konzernergebnis nachteilig beeinflusst werden, wenn die tatsächlichen Forderungsausfälle wesentlich höher sind als von uns angenommen. Zur Reduzierung dieses Risikos sind unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Teil durch Kreditversicherungen abgedeckt.

Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen

Wie in Textziffer (27) beschrieben, haben wir sowohl anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente als auch anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich.

Bei der Schätzung der beizulegenden Zeitwerte unserer anteilsbasierten Vergütungen greifen wir auf bestimmte Annahmen zurück, die sich unter anderem auf die erwartete Volatilität des künftigen Aktienkurses und die erwartete Laufzeit der Optionen (diese stellt unsere Schätzung des durchschnittlich verbleibenden Zeitraums bis zur Ausübung oder zum Verfall der Optionen dar) beziehen. Darüber hinaus hängt die Höhe des endgültigen Auszahlungsbetrags für diese Vergütungen vom Kurs der SAP-Aktie an den jeweiligen Ausübungszeitpunkten ab. Diese Annahmen können erhebliche Auswirkungen auf die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes und damit auf die Höhe und die zeitliche Verteilung unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen haben. Außerdem hängen die beizulegenden Zeitwerte des im Rahmen unseres im Jahr 2009 aufgelegten Programms SOP Performance Plan 2009 (SOP PP) von der Wertsteigerung im Vergleich zum Technology Peer Group Index (TechPGI) seit dem jeweiligen Tag der Gewährung sowie von der Volatilität und der erwarteten Korrelation zwischen dem Marktpreis des Index und unserem Aktienkurs ab.

Unserer Ansicht nach ist für die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes unserer Aktienoptionen die erwartete Volatilität die kritischste Annahme. Für die künftigen Auszahlungen aus diesen Programmen ist der Kurs der SAP-Aktie der wichtigste Faktor. Die beizulegenden Zeitwerte der Mitarbeiterbeteiligungen (Restricted Share Units, RSUs), die im Rahmen des Employee Participation Plan (EPP) und des Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015 gewährt wurden, hängen vom Kurs der SAP-Aktie direkt nach Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr des vorigen Geschäftsjahres des jeweiligen Leistungszeitraums beim EPP (beziehungsweise der dreijährigen Halfterfrist beim LTI-Plan 2015) ab. Sie können daher deutlich über oder unter dem budgetierten Betrag liegen. In Bezug auf das im Jahr 2009 eingeführte Programm (SOP PP) sind wir der Auffassung, dass die künftigen Auszahlungen nicht nur vom Kurs der SAP-Aktie, sondern auch von der Anforderung hinsichtlich der Wertsteigerung im Vergleich zum TechPGI erheblich beeinflusst werden. Änderungen dieser Faktoren könnten die anhand des Optionspreismodells ermittelten

Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte und die künftigen Auszahlungen wesentlich beeinflussen. Nähere Erläuterungen zu diesen Plänen finden sich in Textziffer (27).

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit erzielen wir Erlöse in zahlreichen Ländern außerhalb Deutschlands und unterliegen dabei den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen ungewiss sind, wie zum Beispiel Umsatzaufteilungs- und Kostenumlageverträge zwischen den SAP-Konzerngesellschaften. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerrückstellungen erforderlich. Wir haben die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen derselben angemessen geschätzt. Diese Ermessensausübungen können wesentliche Auswirkungen auf unsere Ertragsteueraufwendungen, Ertragsteuerrückstellungen und unseren Gewinn nach Steuern haben.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen. Diese Beurteilung ist mit Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen des Managements verbunden. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich des in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommens und des prognostizierten zu versteuernden Einkommens in den Perioden, in denen sich die latenten Steueransprüche voraussichtlich realisieren. Bei der Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens wurden die erwarteten Marktbedingungen sowie andere Tatbestände und Sachverhalte zugrunde gelegt. Jegliche nachteilige Veränderung dieser zugrunde liegenden Tatbestände oder unserer Schätzungen und Annahmen könnte eine Reduzierung des Saldos unserer latenten Steueransprüche erfordern.

Weitere Informationen zu Ertragsteuern finden sich in Textziffer (10).

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten

Wie im Abschnitt Immaterielle Vermögenswerte in Textziffer (3b) beschrieben, haben alle unsere immateriellen Vermögenswerte, außer Geschäfts- oder Firmenwerte, begrenzte Nutzungsdauern. Deshalb ist der Abschreibungsbetrag für immaterielle Vermögenswerte planmäßig über die jeweilige Nutzungsdauer zu verteilen. Ermessensausübungen sind erforderlich:

- bei der Bestimmung der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes, da wir hier den Zeitraum schätzen, in dem der immaterielle Vermögenswert uns voraussichtlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringt;
- bei der Bestimmung der Abschreibungsmethode, da gemäß IFRS Vermögenswerte linear abzuschreiben sind, es sei denn, wir können den Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens durch SAP verlässlich bestimmen.

Sowohl der Abschreibungszeitraum als auch die Abschreibungsmethode haben Auswirkungen auf die in den einzelnen Perioden erfassten Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen.

Die Beurteilung von Wertminderungen unserer immateriellen Vermögenswerte und unserer Geschäfts- oder Firmenwerte ist in hohem Maße abhängig von bestimmten Annahmen und Schätzungen über zukünftige Cashflows und wirtschaftliche Risiken, die komplexer Natur sind und mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch Änderungen unserer Geschäftsstrategie, unserer internen Prognosen und der Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Aufgrund dieser Faktoren könnten die tatsächlichen Cashflows und Werte erheblich von den prognostizierten künftigen Cashflows und Werten abweichen, die anhand der abgezinsten Zahlungsströme ermittelt wurden. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere in der Vergangenheit getroffenen Annahmen und Schätzungen angemessen sind, könnten abweichende Annahmen und Schätzungen unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erheblich beeinträchtigen.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte können von der Aufteilung dieser Geschäfts- oder Firmenwerte auf unsere Geschäftssegmente abhängen. Diese Aufteilung ist mit Ermessensausübungen verbunden, da sie von unserer Beurteilung darüber abhängt, welche Geschäftssegmente voraussichtlich von den Synergien aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren.

Wir haben im Jahr 2012 keine Wertminderungsaufwendungen für unsere Geschäfts- oder Firmenwerte sowie keine wesentlichen Wertminderungsaufwendungen für unsere immateriellen Vermögenswerte erfasst. Wenngleich uns derzeit keine Hinweise auf nennenswerte Wertminderungen vorliegen, kann nicht garantiert werden, dass in Zukunft keine Wertminderungsaufwendungen erfasst werden müssen. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (15).

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wie in Textziffer (23) beschrieben, sind wir derzeit in verschiedene Ansprüche und Gerichtsverfahren involviert. Wir überprüfen den Status jedes wesentlichen Sachverhalts mindestens auf vierteljährlicher Basis und nehmen eine Beurteilung des potenziellen finanziellen und geschäftlichen Risikos in Bezug auf solche Sachverhalte vor. Bei der Bestimmung, ob eine Rückstellung zu bilden ist, sowie bei der Ermittlung des angemessenen Rückstellungsbetrags sind erhebliche Ermessensausübungen erforderlich, insbesondere bei:

- der Bestimmung, ob eine Verpflichtung besteht,
- der Bestimmung, inwieweit der Abfluss eines wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist,
- der Bestimmung, ob die Höhe der Verpflichtung geschätzt werden kann, und
- der Schätzung der Höhe der Verpflichtung.

Aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf diese Sachverhalte basieren die Rückstellungen auf den bestmöglichen Informationen, die zum jeweiligen Zeitpunkt verfügbar sind.

Am Ende eines Berichtszeitraums nehmen wir eine Neubeurteilung der potenziellen Verpflichtungen aus Ansprüchen und anhängigen Gerichtsverfahren vor und passen unsere jeweiligen Rückstellungen zur Berücksichtigung der gegenwärtig bestmöglichen Schätzung an. Außerdem überwachen und evaluieren wir neue Informationen, die wir nach Ende des jeweiligen Berichtszeitraums, aber vor Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung erhalten. Dabei soll festgestellt werden, ob diese Informationen zusätzlichen Aufschluss über Sachverhalte geben, die zum Ende des Berichtszeitraums schon bestanden. Diese Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf solche potenziellen Verpflichtungen könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens- und Ertragslage haben. Die Änderung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit hatte wesentliche Auswirkungen auf unsere Konzernabschlüsse für die Geschäftsjahre 2010 und 2011. Weitere Erläuterungen zu diesem Rechtsstreit finden sich in den Textziffern (18b) und (23).

Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen

Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Nach IAS 38 werden während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Diese Voraussetzungen betreffen die technische Realisierbarkeit, die Absicht, den entwickelten immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, die Fähigkeit, ihn zu nutzen oder zu verkaufen, sowie den Nachweis, wie der Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzeugen wird. Die Herstellungskosten eines bilanzierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswertes umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die erforderlich sind, um den Vermögenswert in den vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen. Dagegen sind sämtliche Ausgaben während der Forschungsphase zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand zu erfassen.

Wir sind der Auffassung, dass die Bestimmung, ob während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte als immaterielle Vermögenswerte anzusetzen sind, mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden ist, insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Die Bestimmung, ob die Aktivitäten als Forschungs- oder als Entwicklungsaktivitäten einzustufen sind.
- Die Bestimmung, ob die Ansatzkriterien für immaterielle Vermögenswerte erfüllt sind, erfordert Annahmen über Marktbedingungen, Kundennachfrage und andere Entwicklungen in der Zukunft.
- Der Begriff „technische Realisierbarkeit“ ist in den IFRS nicht definiert. Daher erfordert die Beurteilung, ob die Fertigstellung eines Vermögenswertes technisch realisierbar ist, einen unternehmensspezifischen Ansatz, der zwangsläufig mit Ermessensausübungen verbunden ist.
- Die Bestimmung, ob der zu entwickelnde Vermögenswert in der Zukunft genutzt oder verkauft werden kann, und die Bestimmung, ob aus dieser Nutzung oder diesem Verkauf zukünftige Vorteile entstehen werden.
- Die Bestimmung, ob bestimmte Kosten direkt oder indirekt einem immateriellen Vermögenswert zuzurechnen sind und ob Kosten für die Fertigstellung des Entwicklungsprojekts erforderlich sind.

Die Kriterien für den Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aus der Softwareentwicklung sind erst kurz vor der Marktreife der entwickelten Produkte vollständig erfüllt. Diese Beurteilung überwachen wir auf regelmäßiger Basis.

(3d) Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften

Die im Geschäftsjahr 2012 neu angewendeten Rechnungslegungsvorschriften hatten keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss. Aus den Änderungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben), die Zusatzangaben bei bestimmten Übertragungen von finanziellen Vermögenswerten vorsehen, ergab sich bisher nicht die Notwendigkeit, zusätzliche Anhangsangaben zu machen.

(3e) Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Die (für den Konzern relevanten) Standards und Interpretationen, die herausgegeben wurden, aber zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses noch nicht in Kraft getreten sind, sind nachstehend aufgeführt. Der Konzern beabsichtigt, diese Standards, sofern zutreffend, im Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden:

- Die Änderungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten – sind verpflichtend für unseren Konzernabschluss 2013 anzuwenden. Nach der Änderung sind Bruttobeträge, bei denen das Recht auf Saldierung besteht, gemäß den angewendeten Bilanzierungsstandards saldierte Beträge und die zugehörige Nettoposition anzugeben. Dies könnte künftig zusätzliche Anhangsangaben nach sich ziehen.
- IFRS 9 (Finanzinstrumente), der verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 anzuwenden ist, wird sich voraussichtlich auf die Klassifizierung und die Bewertung von finanziellen Vermögenswerten auswirken. Wir haben die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abschließend ermittelt.

– IFRS 10 (Konzernabschlüsse), IFRS 11 (Gemeinsame Vereinbarungen) und IFRS 12 (Angaben über Beteiligungen an anderen Unternehmen), einschließlich der im Juni 2012 veröffentlichten Änderungen zu den Übergangsvorschriften für IFRS 10–12: Mit diesen neuen Standards wird ein einheitliches Konsolidierungsmodell eingeführt, das das Kriterium der Beherrschung als Grundlage für die Konsolidierung von Unternehmen aller Art festlegt. Außerdem werden Grundsätze für die Finanzberichterstattung von an gemeinsamen Vereinbarungen beteiligten Parteien aufgestellt und die derzeit geltenden Angabepflichten zu Tochterunternehmen, gemeinsamen Vereinbarungen, assoziierten Unternehmen und nicht konsolidierten strukturierten Unternehmen zusammengeführt, erweitert und ersetzt. Infolge dieser neuen IFRS-Standards hat der IASB zudem IAS 27 (Einzelabschlüsse) und IAS 28 (Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen) überarbeitet und umbenannt. Wir werden die neuen Regelungen für das Geschäftsjahr 2013 anwenden. Die Anwendung dieser Standards wird keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss haben.

- IFRS 13 (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes) definiert den beizulegenden Zeitwert, stellt in einem IFRS-Standard den Rahmen zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes dar und definiert die Angaben über die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes. Der neue Standard ist verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden und wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss haben.
- Die Änderungen an IAS 1 (Darstellung des Abschlusses), die verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden sind, zielen darauf ab, die Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses in Abschlüssen nach IFRS und US-GAAP zu verbessern und zu vereinheitlichen und werden sich auf die Darstellung von Posten in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung auswirken. Obwohl wir die Änderungen an IAS 1 nicht vorzeitig anwenden, machen wir bereits zusätzliche Angaben, um den Informationsgehalt für Abschlussadressaten zu verbessern, welche Bestandteile des kumulierten sonstigen Ergebnisses der SAP sich durch Umgliederungen künftig ergebniswirksam auswirken werden.

– Die Änderungen an IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer), die verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden sind, zielen auf die Verbesserung des Verständnisses ab, wie leistungsorientierte Pensionspläne sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens auswirken. Die Änderungen werden zum Beispiel wahrscheinlich die Höhe der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste beeinflussen, die sich ergebniswirksam auswirken beziehungsweise dem sonstigen Ergebnis als Neubewertungen zugerechnet werden. Die Anwendung des überarbeiteten Standards wird hauptsächlich dazu führen, dass

zusätzliche Arten von Verpflichtungen als andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer klassifiziert werden und zudem zusätzliche Angaben nach sich ziehen.
– Die Änderungen an IAS 32 (Finanzinstrumente: Darstellung) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten –, die verpflichtend auf unseren Konzernabschluss 2014 anzuwenden sind, zielen darauf ab, Inkonsistenzen bei der Anwendung der Saldierungskriterien zu eliminieren, und enthalten einige Klarstellungen. Wir haben die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abschließend ermittelt.

(4) UNTERNEHMENZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir die folgenden Unternehmen erworben:

Erworbenen Unternehmen

	Sektor	Akquisitionsart	Erworben Stimmrechte	Erwerbsdatum
Purisma Inc, Short Hills, New Jersey, USA	Anbieter von Lösungen für das Stammdatenmanagement	Erwerb von Vermögenswerten	k. A.	18. Januar 2012
Datango AG, Berlin, Deutschland	Anbieter von Workforce-Performance-Software	Erwerb von Vermögenswerten	k. A.	7. Februar 2012
SuccessFactors Inc, San Mateo, Kalifornien, USA	Anbieter von Cloud-Lösungen im Bereich Personalmanagement	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	21. Februar 2012
Cyclo LLC, Hoffman Estates, IL, USA	Anbieter für mobile Unternehmensanwendungen und Technologien	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	6. Juni 2012
Ariba, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA	Anbieter cloudbasierter Handelsnetzwerke	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	1. Oktober 2012

Im Jahr 2012 waren die Übernahmen von SuccessFactors und Ariba die wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse der SAP; die übrigen Unternehmenszusammenschlüsse waren sowohl einzeln als auch insgesamt betrachtet von unwesentlicher Bedeutung. Wir erwerben Unternehmen in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind. Im Jahr 2012 ergänzten wir unser bestehendes Produktpotfolio in erster Linie durch den Erwerb von Cloud- und mobilen Lösungen.

Erwerb von SuccessFactors

Am 21. Februar 2012 haben wir mehr als 90 % der im Umlauf befindlichen Stammaktien der SuccessFactors, Inc. (NYSE: SFSF) erworben. Nach Annahme des Übernahmeangebots haben wir einen sogenannten Short-Form-Merger durchgeführt und die verbleibenden Aktien erworben. Der von der SAP gezahlte Kaufpreis betrug 40,00 US\$ pro Aktie, was einer übertragenen Gegenleistung von rund 2,7 Mrd. € entspricht.

SuccessFactors ist ein Anbieter von Cloud-Lösungen im Bereich Personalmanagement. Infolge des Unternehmenserwerbs stärkten wir die Stellung der SAP als Anbieter von Cloud-Anwendungen, -Plattformen und -Infrastrukturen und konnten ein Komplettangebot für Cloud- und On-Premise-Lösungen für die Abwicklung aller wichtigen Geschäftsprozesse aufbauen.

Erwerb von Ariba

Am 1. Oktober 2012 haben wir Ariba, Inc. (Nasdaq: ARBA), ein führendes cloudbasiertes Handelsnetzwerk, erworben. Der von der SAP angebotene Kaufpreis betrug 45,00 US\$ pro Aktie, was einer übertragenen Gegenleistung von rund 3,5 Mrd. € entspricht.

Durch den Erwerb vereint die SAP ihren breiten Kundenstamm und ihre Erfahrung bei Geschäftsprozessen mit dem Käufer-Verkäufer-Kooperationsnetzwerk von Ariba und kann so neue, cloudbasierte Modelle der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen schaffen.

Finanzielle Auswirkungen unserer Unternehmenserwerbe im Erwerbszeitpunkt

Die folgende Tabelle zeigt die übertragene Gegenleistung sowie die Werte für die identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten jeweils zum Erwerbszeitpunkt.

Nahezu alle eingegangenen Schulden beziehen sich, in Höhe von 144 Mio. €, auf den erdienten Teil der noch nicht unverfallbaren anteilsbasierten Vergütungen. Diese Schulden entstanden im Erwerbszeitpunkt durch den Ersatz der von Mitarbeitern von SuccessFactors und Ariba gehaltenen anteilsbasierten Vergütungszusagen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente durch anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich, die verfallen können. Die potenziellen Beträge aller künftiger Zahlungen, die wir gegebenenfalls im Rahmen dieser anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen leisten müssen, belaufen sich auf Werte zwischen 90 Mio. € und 158 Mio. €. Die jeweiligen Verbindlichkeiten entsprechen dem Anteil der ersetzen Rechte, der sich auf Leistungen der Mitarbeiter des erworbenen Unternehmens bezieht, und wurden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 mit dem nach IFRS 2 zu ermittelnden beizulegenden Zeitwert bewertet. Weitere Einzelheiten zu diesen anteilsbasierten Vergütungen sind in Textziffer (27) aufgeführt.

Die in 2012 angefallenen Erwerbsnebenkosten für die Unternehmenszusammenschlüsse des Jahres 2012, die wir vollständig in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst haben, belaufen sich auf insgesamt 26 Mio. €.

Die erstmalige Bilanzierung des Erwerbs von Ariba ist in Bezug auf steuerliche Sachverhalte und Eventualverbindlichkeiten sowie Rechtsstreitigkeiten und ähnliche Verpflichtungen noch vorläufig, da wir die Bewertungsannahmen noch prüfen.

Übertragene Gegenleistung

Mio. €

	2012	davon Success- Factors	davon Ariba
Zahlungsmittel	6.237	2.659	3.424
Eingegangene Schulden	158	59	91
Summe der übertragenen Gegenleistungen	6.395	2.717	3.515

Bilanzierte Beträge der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten

Mio. €

	Summe	davon Success- Factors	davon Ariba
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	249	80	168
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	52	9	43
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	134	60	72
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	26	12	14
Sachanlagen	36	10	25
Immaterielle Vermögenswerte	1.734	786	901
davon Kundenbeziehungen und übrige immaterielle Vermögensgegenstände	1.152	493	646
Kundenbeziehungen	939	400	528
Markenname	48	24	23
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	165	69	94
davon erworbene Technologie	578	290	255
davon Software- und Datenbanklizenzen	4	3	0
Tatsächliche und latente Steueransprüche	68	7	59
Summe Vermögenswerte	2.299	965	1.282
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	68	23	43
Darlehen, finanzielle Verpflichtungen	1	1	0
Latente und andere Steuerschulden	159	152	7
Rückstellungen und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	103	33	67
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	212	132	77
Summe Schulden	543	341	194
Nettovermögen	1.756	624	1.088
Geschäfts- oder Firmenwert	4.639	2.094	2.427
Summe der übertragenen Gegenleistungen	6.395	2.717	3.515

Wert der erworbenen Forderungen

Der Wert der erworbenen Forderungen wurde wie folgt bewertet:

Wert der erworbenen Forderungen

Mio. €

	Eröffnungs- bilanzwerte	davon Success- Factors	davon Ariba
Bruttoforderungen	136	62	72
Wertberichtigung	2	2	0
Beizulegender Wert	134	60	72

Finanzielle Auswirkungen der wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse

Die Höhe der Umsatzerlöse sowie Gewinne beziehungsweise Verluste der wesentlichen im Jahr 2012 erworbenen Unternehmen, die seit dem Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum berücksichtigt wurden, stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen der wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse

Mio. €

	2012 wie berichtet	davon Success- Factors	davon Ariba
Umsatz	16.223	236	80
Gewinn nach Steuern	2.823	-117	-31

Pro-forma-Finanzinformationen für wesentliche Unternehmenszusammenschlüsse

Wenn SuccessFactors und Ariba bereits zum 1. Januar 2012 konsolidiert worden wären, hätten wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum die folgenden Beträge ausgewiesen:

Pro-forma-Finanzinformationen

Mio. €

	2012 Pro-forma	davon Success- Factors	davon Ariba
Umsatz	16.865	269	373
Gewinn nach Steuern	2.587	-150	-86

Diese Beträge wurden nach der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft sowie nach der Anpassung der Ergebnisse von SuccessFactors und Ariba berechnet. In diesen sind folgende Sachverhalte berücksichtigt:

- Zusätzliche Abschreibungen, die erforderlich gewesen wären, wenn die Anpassung der beizulegenden Zeitwerte von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten bereits ab dem 1. Januar 2012 angewendet worden wäre;
- Die Auswirkungen von Abschreibungen auf passive Rechnungsabgrenzungsposten für das volle Geschäftsjahr;
- Fremdkapitalkosten für die Finanzierungshöhe und den Verschuldungsgrad der Gesellschaft nach dem Unternehmenszusammenschluss;
- Zugehörige steuerliche Effekte.

Diese Pro-forma-Zahlen wurden lediglich zu Vergleichszwecken ermittelt. Die Pro-forma-Angaben zu Umsatzerlösen und Gewinn geben weder zuverlässigen Aufschluss über die operativen Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, wenn die Übernahme zu Beginn der Periode erfolgt wäre, noch über zukünftige Ergebnisse.

Die im Vorjahr getätigten Unternehmenserwerbe sind im Konzernabschluss beschrieben, der im Geschäftsbericht für das Jahr 2011 enthalten ist.

(5) UMSATZERLÖSE

Detaillierte Informationen zu unseren Methoden zur Umsatzrealisierung finden sich in Textziffer (3).

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir in Textziffer (28) dar.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit vom Projekttyp den Softwareerlösen und den Beratungserlösen zugeordnet. Der Status der nach IAS 11 bilanzierten laufenden Projekte aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Laufende Projekte aus Fertigungsaufträgen

Mio. €

	2012	2011	2010
Im Geschäftsjahr erfasste Erlöse	196	172	141
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	255	229	163
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/- Verlust; über den gesamten Projektzeitraum)	2	14	17
Erhaltene Anzahlungen	3	5	5
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	7	20	21
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	15	44	35
Drohverlustrückstellungen	34	27	28

(6) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN, NETTO

Die sonstigen betrieblichen Erträge/Aufwendungen, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto

Mio. €

	2012	2011	2010
Übrige betriebliche Aufwendungen	-3	-3	-5
Ergebnis aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten	-5	18	3
Übrige betriebliche Erträge	31	10	11
Sonstige betriebliche Erträge/ Aufwendungen, netto	23	25	9

(7) AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZAHL DER MITARBEITER

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer setzen sich wie folgt zusammen:

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mio. €

	2012	2011	2010
Gehälter	5.706	4.939	4.383
Soziale Abgaben	777	642	607
Aufwendungen für Altersversorgung	190	176	149
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	522	68	58
Abfindungen	61	59	63
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	6	0	1
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	7.262	5.884	5.261

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten die für unsere leistungs- und unsere beitragsorientierten Pensionspläne erfassten Beträge (wie in Textziffer (18a) beschrieben). Aufwendungen für lokale staatliche Pläne werden in den sozialen Abgaben erfasst.

Zahl der Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2012 – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen der SAP und nach Regionen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

	31.12.2012				31.12.2011				31.12.2010			
	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt
Software- und softwarebezogene Services	4.559	2.628	3.364	10.551	4.068	2.079	2.816	8.963	3.804	1.827	2.254	7.885
Beratungs- und sonstige Services	7.020	4.399	2.840	14.259	6.808	3.963	2.497	13.268	6.787	3.955	2.410	13.152
Forschung und Entwicklung	8.952	3.672	5.388	18.012	8.713	3.028	4.120	15.861	8.617	3.154	4.113	15.884
Vertrieb und Marketing	5.697	6.220	2.982	14.899	4.856	4.581	2.343	11.780	4.593	4.214	2.180	10.987
Allgemeine Verwaltung	2.243	1.383	660	4.286	2.073	1.120	542	3.735	2.053	1.005	518	3.576
Infrastruktur	1.286	821	308	2.415	1.182	702	274	2.158	1.135	628	266	2.029
SAP-Konzern	29.757	19.123	15.542	64.422	27.700	15.473	12.592	55.765	26.989	14.783	11.741	53.513
davon entfallen auf Unternehmenserwerbe	791	2.987	1.038	4.816	264	49	90	403	1.174	1.975	1.084	4.233
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte)	29.009	17.619	14.506	61.134	27.296	15.010	12.040	54.346	25.929	13.164	10.877	49.970

¹⁾ Europa, Naher Osten, Afrika

Der Anstieg unserer Mitarbeiterzahl – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – im Jahr 2012 ist hauptsächlich auf den Erwerb von SuccessFactors im Februar 2012 und Ariba im Oktober 2012 zurückzuführen.

Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten

Vergütungen

Die Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen, nach Berücksichtigung der Effekte aus der Absicherung dieser Instrumente, auf die verschiedenen Kostenpositionen stellt sich wie folgt dar:

Anteilsbasierte Vergütungen

Mio. €

	2012	2011	2010
Software- und softwarebezogene Servicekosten	42	5	4
Beratungs- und sonstige Servicekosten	104	11	9
Forschungs- und Entwicklungskosten	125	16	19
Vertriebs- und Marketingkosten	123	15	16
Allgemeine Verwaltungskosten	127	21	10
Anteilsbasierte Vergütungen	522	68	58
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	450	33	29
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	72	35	29

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungen sind in Textziffer (27) aufgeführt.

(8) SONSTIGE ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN, NETTO

Die sonstigen Erträge/Aufwendungen, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto

Mio. €

	2012	2011	2010
Währungsumrechnungsergebnis, netto	-154	-58	-175
davon finanzielle Vermögenswerte/Schulden, die zum beizulegendem Zeitwert bewertet wurden	-102	44	44
davon zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-2	0	0
davon Kredite und Forderungen	-32	-177	-293
davon finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	-20	79	75
davon nicht finanzielle Vermögenswerte/Schulden	2	-4	-1
Übrige Erträge	4	2	3
Übrige Aufwendungen	-23	-19	-14
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-173	-75	-186

(9) FINANZERGEBNIS, NETTO

Das Finanzergebnis, netto, setzt sich wie folgt zusammen:

Finanzergebnis, netto

Mio. €

	2012	2011	2010
Finanzierungserträge			
Zinserträge aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	1	2	0
Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen	49	62	34
Derivaten	27	37	25
Gewinne aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	0	1	2
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	30	12	9
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen	0	9	3
Finanzierungserträge	107	123	73
Finanzierungsaufwendungen			
Zinsaufwendungen aus			
finanziellen Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-130	-123	-77
Derivaten	-28	-37	-31
TomorrowNow-Rechtsstreit	-1	8	-12
Verluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	-1	0	-1
Wertminderungsverluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	-7	-2	-3
Aufwendungen aus Gebühren	-8	-7	-16
Finanzierungsaufwendungen	-175	-161	-140
Finanzergebnis, netto	-68	-38	-67

(10) ERTRAGSTEUERN

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Steueraufwand nach Regionen

Mio. €

	2012	2011	2010
Laufender Steueraufwand			
Inland	699	635	413
Ausland	506	521	459
Summe laufender Steueraufwand	1.205	1.156	872
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Inland	-5	-12	23
Ausland	-200	185	-370
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	-205	173	-347
Summe Ertragsteueraufwand	1.000	1.329	525

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Wesentliche Bestandteile des Steueraufwands

Mio. €

	2012	2011	2010
Laufender Steueraufwand			
Steueraufwand für das laufende Jahr	1.172	1.152	862
Steueraufwand für Vorjahre	33	4	10
Summe laufender Steueraufwand	1.205	1.156	872
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	-258	162	-388
Nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	53	11	41
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	-205	173	-347
Summe Ertragsteueraufwand	1.000	1.329	525

Der Gewinn vor Steuern zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres verteilte sich wie folgt:

Gewinn vor Steuern

Mio. €

	2012	2011	2010
Inland	2.482	2.323	2.009
Ausland	1.342	2.445	329
Summe	3.824	4.768	2.338

In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung des erwarteten Steueraufwands, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,47 % (2011: 26,34 %; 2010: 26,29 %), zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2012 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2011: 15,00 %; 2010: 15,00 %) zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,64 % (2011: 10,51 %; 2010: 10,46 %).

Zusammenhang zwischen Steueraufwand und bilanziellem

Gewinn vor Steuern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2012	2011	2010
Gewinn vor Steuern	3.824	4.768	2.338
Ertragsteueraufwand bei einem Steuersatz von 26,47 % (2011: 26,34 %; 2010: 26,29 %)	1.012	1.256	615
Steuereffekt aus:			
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	-114	77	-68
nicht abziehbaren Aufwendungen	111	89	101
steuerfreien Einkünften	-169	-149	-96
Quellensteuern	71	93	39
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	-29	-33	-53
Steuern für Vorjahre	15	-25	-27
Erneute Beurteilung von latenten Steueransprüchen und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	31	0	11
Sonstiges	72	21	3
Summe Ertragsteueraufwand	1.000	1.329	525
Effektive Steuerquote in %	26,2	27,9	22,5

Die folgende Tabelle zeigt die latenten Steueransprüche und -schulden vor Saldierung für die einzelnen Bilanzposten jeweils zum 31. Dezember:

Bilanzierte latente Steueransprüche und -schulden

Mio. €

	2012	2011
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	118	68
Sachanlagen	36	16
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	34	23
Verlustvorräte	570	57
Pensionsrückstellungen	77	104
Anteilsbasierte Vergütungen	102	31
Sonstige Rückstellungen	306	286
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	46	44
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	37	17
Sonstige	141	103
Latente Steueransprüche	1.469	761
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	853	421
Sachanlagen	55	58
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	382	210
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	28	15
Pensionsrückstellungen	4	37
Anteilsbasierte Vergütungen	2	0
Sonstige Rückstellungen	2	1
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	21	3
Sonstige	36	25
Latente Steuerschulden	1.383	770
Latente Steueransprüche/Steuerschulden, netto	86	-9

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden, insbesondere bei den Verlustvorräten, immateriellen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten, sind im Wesentlichen aufgrund unserer im Jahr 2012 getätigten Unternehmenszusammenschlüsse angestiegen. Die Zunahme der latenten Steuerschulden resultiert hauptsächlich aus den erheblichen Abweichungen zwischen den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva und den jeweiligen steuerlichen Werten.

Die im Jahr 2012 geleisteten Ertragsteuerzahlungen wurden durch den TomorrowNow-Rechtsstreit um 4 Mio. € (2011: 53 Mio. €; 2010: 1 Mio. €) gemindert.

Für die folgenden Posten wurden zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahrs keine latenten Steueransprüche angesetzt:

Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden

Mio. €

	2012	2011	2010
Noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge			
Unverfallbar	49	38	9
Verfall im Folgejahr	6	10	5
Verfall nach dem Folgejahr	1.260	93	103
Summe der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge	1.315	141	117
Abzugsfähige temporäre Differenzen			
Noch nicht genutzte Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	202	30	21
Unverfallbar	32	17	21
Verfall nach dem Folgejahr	36	3	2
Summe der noch nicht genutzten Steuergutschriften	68	20	23

Der Anstieg bei den Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, resultiert hauptsächlich aus unseren im Jahr 2012 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen. Für die wesentlichen zugrunde liegenden Steueransprüche ist es aufgrund von Vorschriften im jeweiligen lokalen Steuerrecht unsicher, ob sie realisiert werden können. Von den noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 967 Mio. € (2011: 34 Mio. €; 2010: 23 Mio. €) auf Verlustvorträge für „State Taxes“ bei US-amerikanischen Gesellschaften.

Zum 31. Dezember 2012 verfügten wir über in Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 5,84 Mrd. € (2011: 5,54 Mrd. €), bei denen wir in der Lage sind, den zeitli-

chen Verlauf der Auflösung der temporären Differenz zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht auflösen wird, und für die deshalb keine latenten Steuerschulden gebildet wurden.

Die für das Geschäftsjahr 2012 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 0,85 € je Aktie wird keine ertragsteuerlichen Konsequenzen für die SAP AG haben.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen Kapitalrücklage und sonstige Eigenkapitalposten verrechnet haben, setzen sich die Ertragsteuern zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres wie folgt zusammen:

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €

	2012	2011	2010
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	1.000	1.329	525
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	-4	-10	-1
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-4	-5	-18
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	17	-1	-5
Währungseffekte	3	-6	5
Summe	1.012	1.307	506

Die in der Kapitalrücklage gebuchten Ertragsteuern beziehen sich auf unsere anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Wir unterliegen regelmäßigen Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Infolge der Betriebsprüfung für den Zeitraum 2003 bis 2006 bei der SAP AG und ihren deutschen Tochterunternehmen gibt es zwischen der deutschen Finanzverwaltung und uns unterschiedliche Auffassungen im Hinblick auf konzerninterne Finanzierungen. Wir stimmen der Beurteilung durch die deutsche Finanzverwaltung nicht zu und werden hiergegen mit allen Rechtsmitteln vorgehen. Derzeit gehen wir davon aus, dass ein für uns positiver Ausgang erst im Klageverfahren erzielt werden kann. Wir haben für diesen Sachverhalt keine Rückstellung gebildet, da wir der Auffassung sind, dass die Beanstandungen der deutschen Finanzverwaltung unbegründet und keine Anpassungen notwendig sind. Sollte, entgegen unserer Erwartung, das Gerichtsverfahren zugunsten der deutschen Finanzverwaltung ausgehen, würde dies für den Betriebsprüfungszeitraum 2003 bis 2006 und den folgenden Zeitraum 2007 bis 2012 zu einem zusätzlichen Steueraufwand (einschließlich eines entsprechenden Zinsaufwandes) von ungefähr 148 Mio. € führen.

(11) ERGEBNIS JE AKTIE

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen berücksichtigen wir unsere im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungen ausgegebenen Bonusaktien aus dem Share Matching Plan (weitere Erläuterungen siehe Textziffer (27)), sofern sie einen Verwässerungseffekt haben.

Das Ergebnis je Aktie zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres wurde wie folgt ermittelt:

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2012	2011	2010
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	2.823	3.438	1.811
Gezeichnetes Kapital	1.229	1.227	1.226
Eigene Anteile	-37	-38	-38
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – unverwässert ¹⁾	1.192	1.189	1.188
Verwässerungseffekt aus anteilsbasierten Vergütungen ¹⁾	1	1	1
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – verwässert	1.193	1.190	1.189
Ergebnis je Aktie – unverwässert, den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen (in €)	2,37	2,89	1,52
Ergebnis je Aktie – verwässert, den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen (in €)	2,37	2,89	1,52

¹⁾ in Millionen Stück

(12) SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	35	332	367	269	313	582
Schuldeninstrumente	15	14	29	400	0	400
Eigenkapitalinstrumente	0	201	201	0	161	161
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	15	215	230	400	161	561
Derivate	104	40	144	148	17	165
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	46	46	0	47	47
Gesamt	154	633	787	817	538	1.355

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen im Wesentlichen aus Festgeldern, Ansprüchen aus Rückdeckungsversicherungen in Verbindung mit Pensionsvermögen (Altersteilzeit und Arbeitszeitkonten), für die die korrespondierende Rückstellung unter den personalbezogenen Verpflichtungen erläutert wird (siehe Textziffer (18b)), anderen Forderungen sowie Darlehen an Mitarbeiter. Die Mehrheit unserer Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen konzentriert sich auf Deutschland.

Zum 31. Dezember 2012 gab es keine Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen, die überfällig, aber nicht wertgemindert waren. Zum Berichtszeitpunkt liegen uns keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung von Ausleihungen und anderen finanziellen Forderungen vor, die nicht überfällig und nicht wertgemindert sind. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos sind in Textziffer (24) dargestellt.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Unsere zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte bestehen aus Anleihen von Unternehmen aus dem Finanz- und Nichtfinanzsektor und Kommunen und Eigenkapitalinstrumenten von börsennotierten als auch nicht börsennotierten Unternehmen.

Diese zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte lauten auf die folgenden Währungen:

Währungen der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte

Mio. €

	2012	2011
Euro	36	432
US-Dollar	185	123
Sonstige	9	6
Gesamt	230	561

Unsere Eigenkapitalinstrumente umfassen Wertpapiere, die zu Anschaffungskosten bewertet werden, da diese keinen notierten Marktpreis haben und deren beizulegender Zeitwert somit nicht verlässlich bestimmt werden kann. Diese Eigenkapitalinstrumente hatten zum 31. Dezember 2012 einen Buchwert von 149 Mio. € (2011: 122 Mio. €). Die Effekte aus Wertminderungen, Umgliederungen und Gewinnen/Verlusten aus Veräußerungen solcher Eigenkapitalinstrumente waren in allen dargestellten Perioden unwesentlich.

Zum 31. Dezember 2012 planten wir keinen baldigen Verkauf weiterer nicht börsennotierter Beteiligungen. Erläuterungen zur Bewertung unserer nicht börsennotierten Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert finden sich in Textziffer (26).

Derivate

Detaillierte Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich in Textziffer (25).

(13) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen stellen sich wie folgt dar:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.837	0	3.837	3.431	0	3.431
Sonstige Forderungen	80	88	168	62	84	146
Summe	3.917	88	4.005	3.493	84	3.577

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

Die Veränderungen des Einzelwertberichtigungskontos waren in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentlich.

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung über eine Vielzahl von Branchen und Ländern weltweit schätzen wir die Gefahr der Konzentration des Geschäfts und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko als gering ein.

Die Fälligkeitsanalyse unserer Forderungen stellt sich zum 31. Dezember des entsprechenden Geschäftsjahres wie folgt dar:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2012	2011
Mio. €		
Bruttobuchwert	3.943	3.566
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	-73	-94
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	-33	-41
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.837	3.431

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2012	2011
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtet	3.068	2.803
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtet		
1 bis 30 Tage überfällig	368	308
31 bis 120 Tage überfällig	246	163
121 bis 365 Tage überfällig	90	58
Über 365 Tage überfällig	14	13
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigen Forderungen	718	542
Einzelnen wertberichtet, nach Wertberichtigung	51	86
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.837	3.431

Wir sind der Ansicht, dass die erfassten Wertberichtigungen dem mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verbundenen Kreditrisiko ausreichend Rechnung tragen.

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung enthalten die Textziffern (24) und (25).

(14) SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	149	68	217	95	39	134
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	74	0	74	68	0	68
Geleistete Anzahlung auf sonstige Vermögenswerte	11	0	11	11	0	11
Vorräte	59	0	59	11	0	11
Übrige sonstige Vermögenswerte	1	0	1	2	0	2
Summe	294	68	362	187	39	226

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Pacht-, Support- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und Erfassung als Aufwand erfolgen in zukünftigen Perioden.

(15) GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Mio. €

	Geschäfts- oder Firmenwert	Software- und Datenbanklizenzen	Erworbenen Technologie/Nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte	Kundenbeziehungen und übrige immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1. Januar 2011	8.524	417	1.240	1.903	12.084
Währungsdifferenzen	117	1	19	28	165
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	172	1	26	11	210
Sonstige Zugänge	0	76	0	0	76
Abgänge	-5	-6	-18	-12	-41
31. Dezember 2011	8.808	489	1.267	1.930	12.494
Währungsdifferenzen	-77	-2	-3	-27	-109
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	4.639	4	578	1.152	6.373
Sonstige Zugänge	0	60	0	0	60
Abgänge	0	-18	-64	-1	-83
31. Dezember 2012	13.370	533	1.778	3.054	18.735
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2011	96	249	527	408	1.280
Währungsdifferenzen	1	0	12	13	26
Zugänge laufende Abschreibung	0	49	171	266	486
Abgänge	0	-3	-18	-12	-33
31. Dezember 2011	97	295	692	675	1.759
Währungsdifferenzen	-1	-3	-6	-8	-18
Zugänge laufende Abschreibung	0	57	192	316	565
Abgänge	0	-14	-64	-1	-79
Umbuchungen	0	0	29	-29	0
31. Dezember 2012	96	335	843	953	2.227
Nettobuchwert 31. Dezember 2011	8.711	194	575	1.255	10.735
Nettobuchwert 31. Dezember 2012	13.274	198	935	2.101	16.508

Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2012 und 2011 – außer aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen – resultieren aus einzelnen Käufen von Dritten und beinhalten auch gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen sowie Patente, wohingegen sich die Zugänge in den Positionen erworbene Technologie und übrige

immaterielle Vermögenswerte in erster Linie aus unseren Unternehmenszusammenschlüssen ergeben (siehe Textziffer (4)).

Der Posten immaterielle Vermögenswerte enthält folgende wesentliche immaterielle Vermögenswerte:

Wesentliche immaterielle Vermögenswerte

	Buchwert in Mio. €		Restnutzungsdauer in Jahren
	2012	2011	
Business Objects – Kundenbeziehungen für Wartung	181	215	9 – 12
Sybase – erworbene Technologie	330	435	2 – 4
Sybase – Kundenbeziehungen für Wartung	581	706	10
Sybase – Kundenbeziehungen für Lizenz und Messaging	109	173	1 – 8
SuccessFactors – erworbene Technologie	260	0	7
SuccessFactors – Auftragsbestand: Subskription	62	0	4
SuccessFactors – Kundenbeziehungen: Subskription	404	0	14
Ariba – erworbene Technologie	238	0	8
Ariba – Kundenbeziehungen	508	0	13 – 15
Ariba – Auftragsbestand: Subskription und Netzwerk	83	0	6
Summe wesentliche immaterielle Vermögenswerte	2.756	1.529	

Im Jahr 2012 hat sich die Zusammensetzung unserer Segmente geändert: Im Januar 2012 haben wir die Aktivitäten des Segments Sybase in die Segmente Produkt, Beratung und Schulung integriert. Die Umgliederung des Geschäfts- oder Firmenwertes von Sybase erfolgte auf der Grundlage relativer beizulegender Zeitwerte. Im dritten Quartal 2012 wurden die Segmente Beratung und Schulung zum Segment On-Premise-Services

zusammengefasst. Außerdem wurden das Segment Cloud-Anwendungen sowie das Ariba Segment im dritten beziehungsweise vierten Quartal eingerichtet. Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich in Textziffer (28).

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes ist den Segmenten zum 31. Dezember 2012 und 2011 wie folgt zugeordnet:

Geschäfts- oder Firmenwert nach Segmenten

Mio. €

	Segmente zum 31. Dezember 2012					Segmente zum 31. Dezember 2011				
	On-Premise-Produkte	On-Premise-Services	Cloud-Anwendungen	Ariba	Summe	Produkt	Beratung	Schulung	Sybase	Summe
1. Januar 2012						5.206	781	176	2.548	8.711
Umgliederungen infolge der Änderungen der Segmentzusammensetzung	7.415	1.118	34	145	8.711	-5.206	-781	-176	-2.548	-8.711
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	109	9	2.094	2.427	4.639					
Währungsdifferenzen	-62	-5	39	-49	-76					
31. Dezember 2012	7.462	1.122	2.167	2.523	13.274	0	0	0	0	0

Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte

Werthaltigkeitstest für die Segmente On-Premise-Produkte, On-Premise-Services und Cloud-Anwendungen
 Die erzielbaren Beträge für die Segmente On-Premise-Produkte, On-Premise-Services und Cloud-Anwendungen haben wir anhand des Nutzungswertes ermittelt. Für die Ermittlung der erwarteten künftigen Cashflows werden tatsächliche operative Ergebnisse und unser vom Management genehmigter unternehmensweiter 3-Jahres-Geschäftsplan herangezogen. Für das Segment Cloud-Anwendungen wurde ein vom Management genehmigter 8-Jahres-Geschäftsplan herangezogen. Das Segment Cloud-Anwendungen arbeitet in einer vergleichsweise jungen Branche, für die höhere Wachstumsraten für die nähere Zukunft als für die beiden bereits weiter entwickelten Segmente prognostiziert werden. Daher wurde ein längerer Detailbetrachtungszeitraum zugrunde gelegt. Die segmentspezifischen Endwachstumsraten der Cashflows der Perioden, die über den Detailplanungszeitraum hinausgehen, werden in der folgenden Tabelle angegeben. Diese Endwachstumsraten liegen nicht über den langfristigen durchschnittlichen Wach-

tumsraten für die Märkte, in denen unsere Geschäftssegmente tätig sind. Unsere Cashflow-Prognosen werden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuern auf den Barwert abgezinnt. Diese Abzinsungssätze sowie Endwachstumsraten sind in der folgenden Tabelle angegeben.

	On-Premise-Produkte	On-Premise-Services	Cloud-Anwendungen
Diskontierungsfaktor (vor Steuern)	11,5 %	10,7 %	13,1 %
Endwachstumsrate	2,9 %	2,1 %	3,4 %

Die erzielbaren Beträge für die Segmente On-Premise-Produkte, On-Premise-Services und Cloud-Anwendungen wurden unter Zugrundelegung der folgenden Hauptannahmen ermittelt. Diese Hauptannahmen, die die Grundlage für die Cashflow-Prognosen des Managements für die jeweiligen von den zugrunde liegenden Geschäftsplänen abgedeckten Zeiträume bilden, sind wie folgt:

Hauptannahme	Grundlage für die Ermittlung der Werte, die der Hauptannahme zugewiesen wurden
Geplantes Umsatzwachstum	Umsatzwachstumsrate, die im aktuellen Geschäftsjahr erreicht wurde; diese Wachstumsrate wird um einen erwarteten Anstieg im adressierbaren Markt der SAP in den Bereichen Cloud-Lösungen, mobile Lösungen und Datenbanken sowie um einen erwarteten Anstieg in den etablierten Kategorien Anwendungen und Analytik erhöht. Neben den Erwartungen bezüglich einer Vergrößerung des adressierbaren Marktes spiegeln die zugewiesenen Werte Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wider.
Geplante operative Marge	Die für einen bestimmten Planungszeitraum angenommene operative Marge entspricht der operativen Marge, die im aktuellen Geschäftsjahr erreicht wurde; diese Marge wird um erwartete Effizienzsteigerungen erhöht. Abgesehen von den angenommenen Effizienzsteigerungen spiegeln die zugewiesenen Werte Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wider.

Wir sind der Ansicht, dass keine realistische Änderung einer der oben genannten Hauptannahmen dazu führen würde, dass der Buchwert unserer Segmente On-Premise-Produkte oder On-Premise-Services ihren jeweiligen erzielbaren Betrag übersteigt.

Der erzielbare Betrag des Segments Cloud-Anwendungen ist um 281 Mio. € höher als sein Buchwert. Die erwarteten Umsätze für das Segment sind aus der geplanten operativen Marge abgeleitet und basieren auf einer Wachstumsrate der Cashflows von 14 bis 51 % im Zeitraum des vom Management genehmigten 8-Jahres-Geschäftsplans, wobei die höheren Wachstumsraten für die ersten Jahre erwartet werden. Zudem basieren die Schätzungen der Cashflows darauf, dass das Segment Cloud-Anwendungen profitabel wird und 2020 eine operative Marge von 26 % erzielt. Für den Fall, dass die vom Segment Cloud-Anwendungen in der Endwachstumsphase erzielte operative Marge nicht wenigstens 24 % beträgt, könnte der dem Segment zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert zukünftig außerplanmäßig abzuschreiben sein. 2012 hat das Segment die erwarteten Cashflows leicht übertroffen.

Werthaltigkeitstest für das Segment Ariba

Der erzielbare Betrag des Segments Ariba wurde als „beizulegender Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten“ berechnet, basierend auf einem marktpreisorientierten Verfahren. Dieses Verfahren geht davon aus, dass Unternehmen, die in der gleichen Branche tätig sind, ähnliche Merkmale aufweisen und dass der Wert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU, die in unserem Fall dem Segment entspricht) mit diesen Merkmalen korreliert. Deshalb kann der Vergleich einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit gleichartigen Unternehmen, deren Finanzdaten öffentlich verfügbar sind, einen Anhaltpunkt für die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes bieten. Das Segment Ariba beinhaltet im Wesentlichen den am 1. Oktober 2012 übernommenen Geschäftsbetrieb Ariba. Wegen der zeitlichen Nähe der Übernahme von Ariba zu unserem Bilanzstichtag gehen wir davon aus, dass die Berechnungen die beste Schätzung des beizulegenden Zeitwertes darstellen, die auf Multiplikatoren (abgeleitet aus Kursen börsennotierter Unternehmen beziehungsweise aus Preisen, die bei Unternehmenskäufen tatsächlich erzielt wurden) von mit der kürzlich erfolgten Akquisition vergleichbaren Benchmark-Unternehmen beruhen. Die Daten, die für die Vergleichsunternehmen gesammelt wurden, stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen.

Der marktpreisorientiert ermittelte beizulegende Zeitwert des Segments Ariba entspricht annähernd dem Buchwert. Negative Abweichungen bei den Hauptannahmen würden daher bereits einzeln zu einer außerplanmäßigen Abschreibung führen.

Im Vorjahr verwendete Annahmen

Die folgenden Hauptannahmen wurden 2011 dem Werthaltigkeitstest für die damals existierenden Segmente zugrunde gelegt:

	Produkt	Beratung	Schulung	Sybase
Diskontierungsfaktor (vor Steuern)	12,7 %	12,1 %	12,6 %	13,6 %
Endwachstumsrate	3,6 %	3,2 %	2,4 %	3,6 %

(16) SACHANLAGEN

Sachanlagen

Mio. €

	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1. Januar 2011	1.336	1.393	10	2.739
Währungsdifferenzen	7	3	0	10
Zugänge	29	337	6	372
Abgänge	-19	-183	-1	-203
Umbuchungen	7	1	-8	0
31. Dezember 2011	1.360	1.551	7	2.918
Währungsdifferenzen	-12	-16	-1	-29
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	13	22	1	36
Sonstige Zugänge	55	397	20	472
Abgänge	-44	-236	-5	-285
Umbuchungen	1	3	-4	0
31. Dezember 2012	1.373	1.721	18	3.112
Kumulierte Abschreibungen				
1. Januar 2011	425	865	0	1.290
Währungsdifferenzen	4	1	0	5
Zugänge laufende Abschreibung	47	191	0	238
Abgänge	-16	-150	0	-166
31. Dezember 2011	460	907	0	1.367
Währungsdifferenzen	-5	-12	0	-17
Zugänge laufende Abschreibung	56	243	0	299
Abgänge	-42	-203	0	-245
31. Dezember 2012	469	935	0	1.404
Nettobuchwert				
31. Dezember 2011	900	644	7	1.551
31. Dezember 2012	904	786	18	1.708

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

(17) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN, FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(17a) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember wie folgt:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2012	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	684	0	684	727	0	727
Erhaltene Anzahlungen	81	0	81	95	0	95
Übrige Verbindlichkeiten	105	63	168	115	43	158
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	870	63	933	937	43	980

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten und Verbindlichkeiten aus Zuwendungen der öffentlichen Hand.

(17b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2012	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2011
Anleihen	600	2.287	2.887	600	1.595	2.195
Privatplatzierungen	0	2.088	2.088	423	1.237	1.660
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0	0	101	1	102
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	202	71	273	207	92	299
Finanzielle Verbindlichkeiten	802	4.446	5.248	1.331	2.925	4.256

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der effektive Zinssatz für unsere finanziellen Verbindlichkeiten betrug im Jahr 2012 2,87 % (2011: 2,98 %; 2010: 2,76 %).

Eine Aufgliederung der vertraglichen Zahlungsströme unserer Finanzschulden nach Fälligkeit ist in Textziffer (24) enthalten. Informationen zu den Risiken, die mit unseren finanziellen Verbindlichkeiten verbunden sind, sind Textziffer (25) zu entnehmen. Angaben zu den beizulegenden Zeitwerten enthält Textziffer (26).

Anleihen

Zum 31. Dezember 2012 hatten wir ausstehende Anleihen mit den folgenden Konditionen ausgegeben:

Anleihen

	Laufzeit	Ausgabekurs	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen in Mio. €	Wert am 31.12.2012 in Mio. €	Wert am 31.12.2011 in Mio. €
Eurobond 1 – 2010	2014	99,755 %	2,50 % (fix)	2,64 %	500	499	498
Eurobond 2 – 2010	2017	99,780 %	3,50 % (fix)	3,58 %	500	498	498
Eurobond 3 – 2010	2012	99,863 %	1,75 % (fix)	2,01 %	600	0	600
Eurobond 4 – 2010	2013	99,857 %	2,25 % (fix)	2,38 %	600	600	599
Eurobond 5 – 2012	2015	99,791 %	1,00 % (fix)	1,17 %	550	547	0
Eurobond 6 – 2012	2019	99,307 %	2,125 % (fix)	2,27 %	750	743	0
Anleihen						2.887	2.195

Im September 2012 haben wir ein Debt Issuance Program (DIP) aufgelegt, das für einen ursprünglichen erneuerbaren Zeitraum von 12 Monaten gilt. Im Rahmen dieses Programms können wir Anleihen in mehreren Tranchen und verschiedenen Währungen bis zu einem Volumen von 2,4 Mrd. € emittieren. Im November 2012 haben wir, wie in der obigen Tabelle dargestellt, Anleihen ausgegeben.

Alle unsere Eurobonds wurden an der Luxemburger Wertpapierbörse im regulierten Markt zugelassen.

Privatplatzierungen

Unsere Privatplatzierungen haben die folgenden Konditionen:

Privatplatzierungen

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen in jeweiliger Währung in Mio.	Wert am 31.12.2012 in Mio. €	Wert am 31.12.2011 in Mio. €
Deutsches Schuldscheindarlehen						
Tranche 1 – 2009	2012	4,04 % (fix)	4,08 %	63,5 €	0	64
Tranche 2 – 2009	2012	3,46 % (variabel)	3,51 %	359,5 €	0	359
Tranche 3 – 2009	2014	4,92 % (fix)	4,98 %	86 €	86	86
Tranche 4 – 2009	2014	3,81 % (variabel)	3,86 %	158 €	0	158
Tranche 5 – 2009	2014	3,72 % (variabel)	3,76 %	30 €	0	30
US-Privatplatzierungen						
Tranche 1 – 2010	2015	2,34 % (fix)	2,40 %	300 US\$	227	231
Tranche 2 – 2010	2017	2,95 % (fix)	3,03 %	200 US\$	151	154
Tranche 3 – 2011	2016	2,77 % (fix)	2,82 %	600 US\$	454	463
Tranche 4 – 2011	2018	3,43 % (fix)	3,50 %	150 US\$	113	115
Tranche 5 – 2012	2017	2,13 % (fix)	2,16 %	242,5 US\$	183	0
Tranche 6 – 2012	2020	2,82 % (fix)	2,86 %	290 US\$	219	0
Tranche 7 – 2012	2022	3,18 % (fix)	3,22 %	444,5 US\$	336	0
Tranche 8 – 2012	2024	3,33 % (fix)	3,37 %	323 US\$	244	0
Tranche 9 – 2012	2027	3,53 % (fix)	3,57 %	100 US\$	75	0
Privatplatzierungen					2.088	1.660

Die US-Privatplatzierung wurde von einer unserer Konzerngesellschaften begeben, deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben die folgenden Konditionen:

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen in Mio. €	Wert am 31.12.2012 in Mio. €	Wert am 31.12.2011 in Mio. €
Zusätzliches Darlehen						
Zusätzliches Darlehen	2012	2,64 % (variabel)	2,64 %	100	0	100
Sonstige Darlehen	-	variabel	variabel	2	0	2
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					0	102

Der Kupon und der effektive Zinssatz für das zusätzliche Darlehen wurden auf der Grundlage des letzten 12-Monats-EURIBOR-Fixings im Jahr 2011 ermittelt.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Unsere sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Derivaten und Zinsabgrenzungen.

(17c) Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2012	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2011
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.700	98	1.798	1.541	92	1.633
Verbindlichkeiten aus Steuern	436	0	436	440	0	440
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.136	98	2.234	1.981	92	2.073

Die mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend Urlaubsrückstellungen, Bonus-Rückstellungen, Rückstellungen für Verkaufsprovisionen sowie Verpflichtungen für mitarbeiterbezogene soziale Abgaben.

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen in erster Linie Steuerschulden aus Löhnen und Gehältern sowie Verbindlichkeiten aus Mehrwertsteuern.

(18) RÜCKSTELLUNGEN

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen zum 31. Dezember wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €

	2012			2011		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (18a))	3	71	74	25	71	96
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (18b))	933	322	1.255	537	197	734
Summe	936	393	1.329	562	268	830

(18a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl leistungs- als auch beitragorientierte Pensionspläne für Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Der Bewertungstichtag der deutschen und ausländischen Pensionspläne ist der 31. Dezember. Für unsere Vorstandsmitglieder existieren individuelle Zusagen. Des Weiteren bieten wir Mitarbeitern in bestimmten Ländern Abfindungszahlungen unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Diese Leistungen sind üblicherweise durch Gesetze in diesen Ländern festgelegt.

Die Höhe der Versorgungszusagen für unsere inländischen leistungsorientierten Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

Zusätzlich existiert ein inländischer, mitarbeiterfinanzierter Pensionsplan, für den die SAP eine Mindestkapitalrendite garantiert, die der entsprechenden Zusage der Versicherungsgesellschaft entspricht. Obwohl das Risiko, dass die SAP für eine Rendite einstehen muss, weil die Versicherungsgesellschaft sie nicht gewähren kann, als sehr gering einzustufen ist, sind diese mitarbeiterfinanzierten Pensionspläne nach IFRS nicht als beitragorientierte Pläne zu klassifizieren. Stattdessen erfolgt eine Berücksichtigung im inländischen Planvermögen und in den inländischen Pensionsrückstellungen.

Die Höhe der Versorgungszusagen aus den leistungsorientierten Pensionsplänen im Ausland bemisst sich hauptsächlich nach dem Gehalt, dem Alter und der Beschäftigungsdauer der einzelnen Mitarbeiter.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Änderungen der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens aufgeführt. Der Finanzierungsstatus wurde auf die ausgewiesenen Netto-beträge übergeleitet:

Veränderung der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungs- orientierte Pläne		Gesamt	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 1.1.	462	416	457	439	27	25	946	880
Dienstzeitaufwand	-2	-2	15	19	3	3	16	20
Zinsaufwand	21	20	8	14	1	1	30	35
Arbeitnehmerbeiträge	26	25	5	4	0	0	31	29
Versicherungsmathematische Verluste (+)/ Gewinne (-)	94	11	7	0	6	-1	107	10
Rentenzahlungen	-5	-5	-4	-28	-2	-2	-11	-35
Unternehmenserwerbe/Veräußerungen	0	-4	0	-1	1	0	1	-5
Plankürzung/-abgeltung	0	0	-265	-3	-3	0	-268	-3
Andere Änderungen	1	1	0	0	0	0	1	1
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	-3	0	0	0	-3
Kursdifferenzen	0	0	-2	16	0	1	-2	17
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 31.12.	597	462	221	457	33	27	851	946
davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	597	462	181	417	18	13	796	892
davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	40	40	15	14	55	54
Veränderung des Planvermögens								
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens per 1.1.	460	414	387	386	5	4	852	804
Erwartete Erträge aus Planvermögen	21	19	4	7	1	1	26	27
Arbeitgeberbeiträge	1	2	31	17	4	3	36	22
Arbeitnehmerbeiträge	26	25	5	4	0	0	31	29
Rentenzahlungen	-5	-5	-3	-28	-1	-2	-9	-35
Unternehmenserwerbe/Veräußerungen	0	-4	0	0	0	0	0	-4
Planabgeltung	0	0	-256	-3	0	0	-256	-3
Andere Änderungen	1	0	0	0	0	-1	1	-1
Versicherungsmathematische Verluste (-)/ Gewinne (+)	85	9	9	-7	0	0	94	2
Kursdifferenzen	0	0	3	11	0	0	3	11
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens per 31.12.	589	460	180	387	9	5	778	852
Über-/Unterdeckung des Fonds per 31.12.	-8	-2	-41	-70	-24	-22	-73	-94
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Langfristiges Pensionsvermögen	0	0	1	2	0	0	1	2
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	-3	-25	0	0	-3	-25
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	-8	-2	-39	-47	-24	-22	-71	-71
Summe	-8	-2	-41	-70	-24	-22	-73	-94

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen nach Beendigung des Arbeits-

verhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungstagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

Versicherungsmathematische Annahmen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen

Prozent

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Abzinsungsfaktor	3,3	4,6	4,9	1,9	3,2	3,3	4,6	5,4	5,7
Gehaltstrend	2,5	2,5	2,5	1,8	1,8	1,8	4,0	3,0	5,0

Die zur Diskontierung verwendeten Zinssätze leiten wir von Unternehmensanleihen mit sehr guter Bonität und Staatsanleihen ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind.

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne wird als operativer Aufwand erfasst und setzte sich für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Dienstzeitaufwand	-2	-2	-4	15	19	17	3	3	3	16	20	16
Zinsaufwand	21	20	18	8	14	17	1	1	1	30	35	36
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-21	-19	-17	-4	-7	-19	-1	-1	0	-26	-27	-36
Verluste (Gewinne) aus der Plankürzung und Abgeltung	0	0	0	-9	0	0	2	0	0	-7	0	0
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	0	-3	-3	0	0	0	0	-3	-3
Gesamtaufwand	-2	-1	-3	10	23	12	5	3	4	13	25	13
Ertrag aus Planvermögen	106	28	26	12	5	18	1	0	0	119	33	44

Da unsere deutschen leistungsorientierten Pensionspläne größtenteils aus einem mitarbeiterfinanzierten Plan bestehen, der durch qualifizierende Versicherungsverträge finanziert ist, kann der Dienstzeitaufwand rechnerisch einen Ertrag ergeben, der aus der Anpassung des Buchwertes der leistungsorientier-

ten Pensionsverpflichtung an den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens der qualifizierenden Versicherungsverträge resultiert. Diese Anpassung ist im Dienstzeitaufwand reflektiert.

Wir haben die folgenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für leistungsorientierte Pensionspläne erfasst:

Im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Im Eigenkapital erfasster Anfangssaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (–) und Verluste (+)	-4	-6	-10	97	86	53	-1	0	-2	92	80	41
In der Periode erfasste versicherungsmathematische Gewinne (–) und Verluste (+)	9	2	4	-2	7	30	6	-1	2	13	8	36
Sonstige Veränderungen	2	0	0	-1	0	0	-1	-1	0	0	-1	0
Kursdifferenzen	0	0	0	-1	4	3	0	1	0	-1	5	3
Im Eigenkapital erfasster Endsaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (–) und Verluste (+)	7	-4	-6	93	97	86	4	-1	0	104	92	80

Für die Berechnung des Gesamtaufwands für die Jahre 2012, 2011 und 2010 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens für den 31. Dezember 2012, 2011

und 2010 wurden folgende grundlegende versicherungsmathematische Annahmen verwendet (ausgedrückt als gewichtete Durchschnitte für unsere Pensionspläne im Ausland und unsere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses):

Versicherungsmathematische Annahmen für den Gesamtaufwand

Prozent

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Abzinsungsfaktor	4,6	4,9	5,1	2,2	3,2	4,4	5,3	5,3	5,6
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,5	4,5	4,5	2,4	1,5	5,1	8,3	7,8	7,6
Gehaltstrend	2,5	2,5	2,2	1,8	1,8	1,8	3,2	3,1	4,9

Im Rahmen unserer inländischen Pensionspläne verwenden wir die Beiträge ausschließlich zum Abschluss von Rückdeckungsversicherungen. Die erwartete Rendite des Planvermögens für unsere inländischen Pensionspläne spiegelt somit die erwartete Verzinsung dieser Versicherungen unter Berücksichtigung von deren Vermögensanlagen wider.

Die erwartete Rendite des ausländischen Planvermögens basiert auf dem gewichteten Durchschnitt der langfristigen

Ertragserwartungen für jede einzelne Vermögenskategorie des Gesamtportfolios. Zur Abschätzung der langfristigen Ertragserwartungen berücksichtigen wir verschiedene Faktoren wie beispielsweise die historischen Renditeentwicklungen und die erwartete Inflation. Die historischen Renditeentwicklungen und andere relevante finanzielle Faktoren werden auf Angemessenheit und Plausibilität untersucht und gegebenenfalls um Sondereffekte bereinigt. Die Portfoliostruktur des ausländischen Planvermögens am 31. Dezember 2012 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2013 ergeben sich wie folgt:

Portfoliostruktur des Planvermögens für ausländische Pensionspläne und sonstige leistungsorientierte Pensionspläne

Prozent

Vermögenskategorie	Ziel-Portfoliostruktur 2013	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2012	Ziel-Portfoliostruktur 2012	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2011
Aktien	23	22	12	10
Festverzinsliche Wertpapiere	42	49	66	60
Immobilien	19	15	3	3
Rückdeckungsversicherungen	4	4	1	1
Zahlungsmittel und sonstige Vermögenswerte	12	10	18	26
Gesamt	100	100	100	100

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne variieren in Abhängigkeit von den individuellen Rahmenbedingungen des Landes, in dem der Pensionsplan besteht. Grundsätzlich verfolgen alle großen ausländischen Pensionspläne eine langfristige Anlagestrategie. Unsere Anlagegrundsätze sehen Investitionen in ein risikodiversifiziertes Portfolio aus verschiedenen Anlageformen innerhalb der oben genannten Ziel-Portfoliostruktur vor.

Die erwarteten Beitragzahlungen für 2013 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 1 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 16 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Barmittel begleichen.

Die Beträge der Pensionsverpflichtungen, des Planvermögens, des Finanzierungsstatus und der erfahrungsbedingten Berich-

tigung für das aktuelle und die vier vorherigen Geschäftsjahre stellen sich wie folgt dar:

Pensionsverpflichtungen, Planvermögen, Finanzierungsstatus und erfahrungsbedingte Berichtigung

Mio. €

	Inländische Pensionspläne					Ausländische Pensionspläne					Sonstige leistungsorientierte Pläne					Gesamt				
	2012	2011	2010	2009	2008	2012	2011	2010	2009	2008	2012	2011	2010	2009	2008	2012	2011	2010	2009	2008
Leistungsorientierte Pensionsverpflichtung	597	462	416	346	314	221	457	439	343	306	33	27	25	20	18	851	946	880	709	638
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Verpflichtung	94	11	13	-13	-10	7	0	29	31	-45	6	-1	2	0	0	107	10	44	18	-55
Planvermögen	589	460	414	345	314	180	387	386	311	261	9	5	4	4	3	778	852	804	660	578
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Vermögenswerte	85	9	9	-18	-8	9	-7	-1	28	-99	0	0	0	0	0	94	2	8	10	-107
Über-/Unterdeckung des Fonds	-8	-2	-2	-1	0	-41	-70	-53	-32	-45	-24	-22	-21	-16	-15	-73	-94	-76	-49	-60

Beitragsorientierte und staatliche Pläne

Neben den leistungsorientierten Pensionsplänen bestehen sowohl im In- als auch im Ausland beitragsorientierte Pläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen wir nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter oder nach den von den Mitarbeitern selbst entrichteten Beiträgen. In Deutschland und einigen anderen Ländern leisten wir außerdem Beiträge an staatliche Rentensysteme, die vom Staat, von regionalen oder überregionalen Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder anderen Stellen betrieben werden. Der Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne setzte sich für die Geschäftsjahre 2012, 2011 und 2010 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne

Mio. €

	2012	2011	2010
Beitragsorientierte Pensionspläne	173	151	136
Staatliche Pläne	296	244	215
Gesamtaufwand	469	395	351

(18b) Sonstige Rückstellungen

Die Veränderungen der sonstigen Rückstellungen stellen sich wie folgt dar:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €

	Anfangsbestand 1.1.2012	Zuführung	Zuführungen aus Unternehmenszusammenschlüssen	Inanspruchnahme	Auflösung	Währungseffekt	Endbestand 31.12.2012
Personalbezogene Verpflichtungen							
Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungen	119	518	144	-195	-1	-6	579
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	189	126	0	-87	-3	-1	224
Kundenbezogene Verpflichtungen	48	68	0	-28	-13	-1	74
Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten							
TomorrowNow-Rechtsstreit	231	32	0	-10	-13	-6	234
Sonstige Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten	53	11	0	-7	-1	-1	55
Belastende Verträge (ohne kundenbezogene Verpflichtungen)	64	7	7	-23	-2	0	53
Übrige Verpflichtungen	30	16	8	-11	-7	0	36
Summe sonstige Rückstellungen	734	778	159	-361	-40	-15	1.255
davon kurzfristig	537						933
davon langfristig	197						322

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungen sind in Textziffer (27) aufgeführt.

Die sonstigen personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen und Altersteilzeitrückstellungen. Die meisten dieser personalbezogenen Verpflichtungen könnten zwar innerhalb der nächsten zwölf Monate geltend gemacht werden, wir gehen jedoch nicht davon aus, dass die entsprechenden Cashflows innerhalb dieses Zeitraums anfallen werden.

Die kundenbezogenen Verpflichtungen betreffen Leistungsverpflichtungen sowie erwartete Auftragsverluste aus Verträgen mit Kunden. Die damit verbundenen Mittelabflüsse sind vor allem kurzfristig.

Die Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten beziehen sich in erster Linie auf die in Textziffer (23) beschriebenen Rechtsstreitigkeiten. Sie umfassen die Aufwendungen, die mit der Bildung der Rückstellung für den betreffenden Rechtsstreit verbunden sind, sowie damit zusammenhängende Rechtskosten, die bislang angefallen sind beziehungsweise in Zukunft voraussichtlich anfallen werden, abzüglich realisierter Entschädigungen von Versicherungen. Wir haben Rückstellungen gebildet, die die Gegebenheiten jedes Einzelfalls berücksichtigen. Der Zeitpunkt der Mittelabflüsse im Zusammenhang mit Rechtsansprüchen kann nicht in allen Fällen auf angemessene Weise ermittelt werden. Die im Rahmen der Akquisitionen im Jahr 2012 zugegangenen Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten sind vorläufige Schätzungen (siehe Textziffer (3c)). Die Schätzung in Zusammenhang mit der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit wurde nach der Entscheidung des zuständigen Gerichts im September 2011 wesentlich angepasst. Weitere Einzelheiten hierzu enthält Textziffer (23).

Für belastende Mietverträge, die sich aus nicht genutzten Mietflächen ergeben, haben wir Drohverlustrückstellungen gebildet. Die Inanspruchnahme dieser Rückstellungen hängt von den Laufzeiten der zugrunde liegenden Mietverträge ab.

Die übrigen Verpflichtungen beziehen sich auf Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit gemieteten Büroflächen, Rückstellungen für Gewährleistungen und Restrukturierungsrückstellungen. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die entsprechenden Mittelabflüsse für Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Beendigung des jeweiligen Mietverhältnisses anfallen. Diese Verpflichtungen werden normalerweise als langfristig angesehen. Der entsprechende Mittelabfluss für die Gewährleistungsverpflichtungen ist als kurzfristig einzustufen. Die Restrukturierungsrückstellungen betreffen verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen, die aufgrund bestimmter organisatorischer Veränderungen in den Bereichen Vertrieb und Markteinführung sowie einer Verlagerung der Marktpositionen von gesättigten Märkten hin zu den Wachstumsmärkten im Jahr 2012 durchgeführt wurden. Wir gehen davon aus, dass im Wesentlichen alle noch nicht getätigten Ausgaben im folgenden Geschäftsjahr anfallen werden.

(19) PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen unserer Kunden für Supportleistungen, Cloud-Subskriptionen sowie Beträge aus Beratungs- und sonstigen Serviceleistungen. Ferner umfasst diese Position Beträge aus Mehrkomponentenverträgen, die den noch nicht erbrachten Leistungen zugeordnet werden. Des Weiteren enthält sie zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beträge, die nach der Erwerbsmethode im Zusammenhang mit Akquisitionen für Leistungen erfasst wurden, die aufgrund von bestehenden Supportverträgen zu erbringen sind.

(20) EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2012 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien der SAP AG belief sich auf 1.228.504.232 (31. Dezember 2011: 1.228.083.382). Auf jeden Anteil entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt. In der folgenden Tabelle werden die Veränderung der Anzahl sowie der Wert des gezeichneten Kapitals und der eigenen Anteile in Millionen dargestellt.

Veränderung des gezeichneten Kapitals und der eigenen Anteile

	Mio. Anteile		Mio. €	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile
1. Januar 2010	1.226	-37	1.226	-1.320
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-6	0	-220
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	4	0	158
31. Dezember 2010	1.227	-39	1.227	-1.382
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-6	0	-246
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	7	0	251
31. Dezember 2011	1.228	-38	1.228	-1.377
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-1	0	-53
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	2	0	93
31. Dezember 2012	1.229	-37	1.229	-1.337

Genehmigtes Kapital

Gemäß Satzung ist der Vorstand berechtigt, das gezeichnete Kapital durch die Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 250 Mio. € durch die Ausgabe neuer Stammaktien gegen Bareinlage bis zum 7. Juni 2015 (Genehmigtes Kapital I). Die neuen Anteile sind den bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 250 Mio. € durch die Ausgabe neuer Stammaktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 7. Juni 2015 (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 insgesamt 30 Mio. € durch die Ausgabe neuer Stammaktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 7. Juni 2015 (Genehmigtes Kapital III). Die neuen Anteile sind ausschließlich für anteilsbasierte Vergütungen (als Mitarbeiteranteile) bestimmt. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

Bedingtes Kapital

Das gezeichnete Kapital der SAP AG ist Gegenstand einer bedingten Erhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Optionsscheinen

oder Wandlungsrechten, die wir im Rahmen verschiedener anteilsbasierter Vergütungen ausgegeben haben, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Das bedingte Kapital belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 100 Mio. € (2011: 134 Mio. €), eingeteilt in 100 Mio. Anteile.

Agien

Die Agien bestehen aus dem bei der Ausgabe von Anteilen über den rechnerischen Nennwert hinaus gezahlten Aufschlag. Sie resultieren hauptsächlich aus der Ausgabe von Stammaktien, aus Transaktionen mit eigenen Anteilen sowie aus anteilsbasierten Vergütungen.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die einbehaltenen Gewinne nach Steuern aus Vorperioden sowie die unrealisierten Pensionsaufwendungen. Unrealisierte Pensionsaufwendungen umfassen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen und ähnlichen Verpflichtungen.

Sonstiges Ergebnis

Die Komponente des sonstigen Ergebnisses vor Steuern, die künftig erfolgswirksam umgegliedert wird, umfasst die folgenden Positionen:

Im sonstigen Ergebnis erfasste Positionen vor Steuern, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden

Mio. €

	2012	2011	2010
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	-214	106	193
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	33	-6	5
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-20	-1	-2
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	13	-7	3
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	21	-23	-88
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	42	22	67
Absicherungen von Zahlungsströmen	63	-1	-21

Eigene Anteile

Am 8. Juni 2010 hat die Hauptversammlung den Vorstand der SAP AG ermächtigt, bis zum 30. Juni 2013 bis zu 120 Millionen Anteile der Gesellschaft zu erwerben, mit der Maßgabe, dass die zu erwerbenden Anteile zusammen mit anderen zuvor erworbenen Anteilen der Gesellschaft 10 % des gezeichneten Kapitals der SAP AG nicht übersteigen. Obwohl eigene Anteile rechtlich als im Umlauf befindlich anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Wir sind berechtigt, eigene Anteile einzuziehen, wiederzuveräußern oder zur Bedienung von Bezugs- und Wandlungsrechten zu verwenden, die im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungen ausgegeben wurden. Darüber hinaus sind wir berechtigt, eigene Anteile für den Erwerb von Unternehmen einzusetzen.

Sonstiges

Die insgesamt an die Aktionäre der SAP AG ausschüttbaren Dividenden bemessen sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem Bilanzgewinn, der im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP AG ausgewiesen wird. Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem am 31. Dezember 2012 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 0,85 € je Anteil (insgesamt voraussichtlich 1.013 Mio. €) auszuschütten.

In den Jahren 2011 und 2010 betrug die Dividende je Anteil 1,10 € bzw. 0,60 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(21) WEITERE ANGABEN ZUM KAPITAL

Management der Kapitalstruktur

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang legen wir den Schwerpunkt auf das Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Wir konzentrieren uns auf eine Kapitalstruktur, die es uns ermöglicht, unseren künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch können wir ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleisten.

Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Wir sind bisher nicht der Ansicht, dass ein Rating einen wesentlichen Einfluss auf unsere Kreditaufnahmebedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten hätte.

Kapitalstruktur

	2012		2011		Veränderung in %
	Mio. €	In % von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	14.171	53	12.707	55	12
Kurzfristige Schulden	6.641	25	6.266	27	6
Langfristige Schulden	6.023	22	4.254	18	42
Schulden	12.664	47	10.520	45	20
Eigenkapital und Schulden	26.835	100	23.227	100	16

Im Jahr 2012 nahmen wir zur Finanzierung der Erwerbe von SuccessFactors und Ariba kurzfristige Bankdarlehen auf. Darüber hinaus emittierten wir eine Euroanleihe mit zwei Tranchen und haben eine aus mehreren Tranchen bestehende Privatplatzierung in den USA mit Laufzeiten von 3 bis 15 Jahren begeben,

wodurch wir unser bestehendes Fälligkeitsprofil zusätzlich erweitern und optimieren konnten. Die Zuflüsse aus der Begebung neuer Anleihen und Privatplatzierungen haben wir zur Rückzahlung der kurzfristigen Bankdarlehen genutzt.

Durch diese Finanzierungsaktivitäten änderte sich unser Ver-
schuldungsgrad (Fremdkapital im Verhältnis zur Summe von
Eigenkapital und Schulden) auf 47 % zum Jahresende 2012
(gegenüber 45 % Ende 2011). Diese Finanzierungsaktivitäten
wurden teilweise durch unseren operativen Cashflow im Jahr
2012 ausgeglichen. Im Hinblick auf unsere Finanzierungsakti-
vitäten im Jahr 2013 beabsichtigen wir, eine Anleihe in Höhe von
600 Mio. € zurückzuzahlen, die im August 2013 fällig wird. Wir
planen zurzeit nicht, die Anleihe bei Fälligkeit zu refinanzieren.

Aus diesem Grund stieg der Anteil der Finanzschulden an der
Summe von Eigenkapital und Schulden per Ende 2012 auf 19 %
(2011: 17 %). Die Finanzschulden beinhalten Verbindlichkeiten
gegenüber Kreditinstituten, Anleihen und Privatplatzierungen.
Bei der kontinuierlichen Überwachung dieser Kennzahlen bil-
det die Steuerung unserer Nettoliquidität einen Hauptschwer-
punkt, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht:

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €

	2012	2011	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.477	4.965	-2.488
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	15	636	-621
Konzernliquidität	2.492	5.601	-3.109
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	101	-101
Kurzfristige Privatplatzierungen	0	423	-423
Kurzfristige Anleihen	600	600	0
Nettoliquidität ersten Grades	1.892	4.477	-2.585
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1	-1
Langfristige Privatplatzierungen	2.094	1.240	854
Langfristige Anleihen	2.300	1.600	700
Nettoliquidität zweiten Grades	-2.502	1.636	-4.138

Die Nettoliquidität ersten Grades wird definiert als Konzernliqui-
dität abzüglich der kurzfristigen Finanzschulden. Die Verminde-
rung der kurzfristigen Finanzschulden betrifft im Wesentlichen
die Rückzahlung von zwei Tranchen (423 Mio. €) unseres 2009
aufgenommenen Schulscheindarlehens.

Die Nettoliquidität zweiten Grades entspricht der Nettoliquidi-
tät ersten Grades abzüglich der langfristigen Finanzschulden.
Im Jahr 2012 haben wir eine Euroanleihe mit zwei Tranchen in
Höhe von 1,3 Mrd. € begeben und eine aus mehreren Tranchen
bestehende Privatplatzierung in den USA in Höhe von 1,4 Mrd. US\$
getätigkt. Kompensierend wirkte die Rückzahlung einer Tranche
einer Euroanleihe (600 Mio. €) sowie von zwei Tranchen (188
Mio. €) unseres 2009 aufgenommenen Schulscheindarlehens.

Unsere Finanzschulden werden wir gemäß dem bestehendem
Fälligkeitsprofil reduzieren. Weitere Emissionen von Schuldti-
teln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privat-
platzierungen in den USA, ziehen wir nur bei entsprechendem
Bedarf und im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht. Zur
Zeit haben wir keine konkreten Pläne für künftige Aktienrück-
käufe.

Weitere Informationen über unsere Finanzschulden sind Text-
ziffer (17b) zu entnehmen.

Ausschüttungspolitik

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und den Rückkauf von Aktien überschüssige Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Der Betrag der künftigen Dividenden und der Umfang der künftigen Aktienrückkäufe werden mit unseren Bemühungen abgestimmt, einen adäquaten Liquiditätsstatus aufrechtzuerhalten.

Im Jahr 2012 konnten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2011 eine Dividende in Höhe von 1.310 Mio. € ausschütten (gegenüber 713 Mio. € im Jahr 2011 beziehungsweise 594 Mio. € im Jahr 2010 aus unseren Gewinnen der Jahre 2010 und 2009). Das entspricht einer Dividende von 1,10 € pro Anteil, einschließlich einer Sonderdividende von 0,35 € pro Anteil anlässlich unseres 40-jährigen Firmenjubiläums. Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir in den Jahren 2012, 2011 und 2010 durch den Rückkauf eigener Anteile 53 Mio. €, 246 Mio. € beziehungsweise 220 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Im Zusammenhang mit unseren anteilsbasierten Vergütungen (siehe Textziffer (27)) bestehen Verpflichtungen, die wir durch die Wiederausgabe eigener Anteile oder durch die Ausgabe von Stammaktien erfüllen wollen. Weitere Erläuterungen zum bedingten Kapital sind in Textziffer (20) enthalten.

(22) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2012 und 2011 bestanden die folgenden sonstigen finanziellen Verpflichtungen:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	2012	2011
Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	923	878
Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	66	76
Sonstige Kaufverpflichtungen	522	496
Kaufverpflichtungen	588	572
Gesamt	1.511	1.450

Gegenstand der Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge, die eine unkündbare Restlaufzeit zwischen unter einem Jahr und 35 Jahren haben, sind hauptsächlich Büroräume, Hardware und Fahrzeuge. In geringem Umfang beinhalten die Operating-Leasingverträge Preisanpassungsklauseln (zum Beispiel basierend auf dem Verbraucherpreisindex) und Mietverlängerungsoptionen. Die vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten betreffen hauptsächlich den Bau/die Erweiterung von Bürogebäuden, Hardware, Software, Patente, Büroausstattung sowie Kaufverpflichtungen für Fahrzeuge. Die verbleibenden Verpflichtungen beziehen sich in erster Linie auf Marketing, Beratung, Wartung, Lizenzverträge und andere Verträge mit Dritten. In der Vergangenheit wurden die Kaufverpflichtungen in den meisten Fällen realisiert.

Die zum 31. Dezember 2012 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträgen sowie Kaufverpflichtungen gliedern sich wie folgt:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	Kaufverpflichtungen
Fällig 2013	238	317
Fällig 2014 bis 2017	527	218
Fällig nach 2017	158	53
Gesamt	923	588

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2012 betrugen 277 Mio. € (2011: 241 Mio. €; 2010: 267 Mio. €).

Haftungsverhältnisse

Die Nutzungsvereinbarungen für unsere Software beinhalten in der Regel eine Klausel zum Schutz unserer Kunden vor Ansprüchen Dritter, die mit der Behauptung geltend gemacht werden, dass unsere Software das geistige Eigentum Dritter verletzt. Darüber hinaus räumen wir in einzelnen Fällen Funktions- oder Leistungsgarantien im Rahmen von gewöhnlichen Beratungs- oder Entwicklungsverträgen ein. Ferner enthalten unsere Softwarelizenzerträge normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software gemäß dokumentierten Spezifi-

kationen arbeitet. Diese Klauseln gelten für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Unsere Gewährleistungsverpflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den sonstigen Rückstellungen enthalten (Textziffer (18b)).

Angaben zu Haftungsverhältnissen in Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten finden sich unter Textziffer (23).

(23) SCHWEBENDE RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENERSATZANSPRÜCHE

Wir sind im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Dies umfasst Klagen und Prozesse, in die von uns erworbene Unternehmen involviert sind, sowie Klagen von Kunden auf Freistellung von Ansprüchen, die gegen diese erhoben worden sind, weil sie SAP®-Software nutzen. Wir werden uns weiterhin gegen alle gegen uns erhobenen Vorwürfe und Rechtsstreitigkeiten entschieden wehren. Wir bilden für solche Fälle Rückstellungen, wenn es wahrscheinlich ist, dass wir eine Verpflichtung haben, die aus einem Ereignis der Vergangenheit entstanden ist und verlässlich schätzbar ist und deren Erfüllung wahrscheinlich zum Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führt. Für den TomorrowNow-Rechtsstreit haben wir eine Rückstellung in Höhe von 306 Mio. US\$ (31. Dezember 2011: 272 Mio. US\$; 31. Dezember 2010: 1,3 Mrd. US\$) gebildet. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller anderen gegen uns vorgebrachten Klagen und Prozesse, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow haben wird. Die anderen gebildeten Rückstellungen sind daher weder einzeln noch insgesamt wesentlich.

Allerdings sind Rechtsstreitigkeiten und andere geltend gemachte Ansprüche an sich mit Ungewissheiten verbunden. Außerdem kann sich die Einschätzung dieser Angelegenheiten durch das Management in der Zukunft ändern. Der tatsächliche Ausgang solcher Rechtsstreitigkeiten oder anderer Ansprüche kann von früheren Einschätzungen des Managements abweichen, was zu wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage, unseren Cashflow und unsere Reputation führen könnte. Wir können keine verlässliche Aussage zur maximalen Höhe des möglichen Verlusts machen, der sich bei einem negativen Ausgang dieser Vorgänge einstellen würde.

Die Entwicklung der für Rechtsstreitigkeiten gebildeten Rückstellungen ist Textziffer (18b) zu entnehmen. Zu den Klagen und Gerichtsverfahren gehören unter anderem:

Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit geistigem Eigentum

Im März 2007 reichten die Oracle Corporation mit Sitz in den USA und einige ihrer Tochtergesellschaften (Oracle) eine Klage gegen TomorrowNow, Inc., ihr Mutterunternehmen SAP America, Inc. und dessen Mutterunternehmen SAP AG (SAP) in den USA ein. Oracle hat die Klage im Zeitraum 2007 bis 2009 mehrfach geändert. Gemäß der geänderten Klage werden Urheberrechtsverstöße, Verstöße gegen den Federal Computer Fraud and Abuse Act und den California Computer Data Access and Fraud Act sowie unlauterer Wettbewerb, vorsätzliche und fahrlässige Störung in Aussicht stehender wirtschaftlicher Vorteile und zivilrechtliche Verschwörung behauptet. In der Klage wird behauptet, dass die SAP proprietäre und urheberrechtlich geschützte Softwareprodukte und anderes vertrauliches Material, das Oracle zur Dienstleistungserbringung für eigene Kunden entwickelt hat, unerlaubt kopiert und sich diese widerrechtlich angeeignet hat. Die Klage lautete auf Unterlassung und die Zahlung eines Schadenersatzes einschließlich der Zahlung eines Strafschadenersatzes in einem von Oracle behaupteten Umfang von mehreren Milliarden US-Dollar. Das Gerichtsverfahren fand im November 2010 statt. Bereits im Vorfeld hatten die SAP AG, SAP America und TomorrowNow einige Ansprüche anerkannt. Darüber hinaus hat die SAP sich gegenüber Oracle bereit erklärt, Oracle Anwaltskosten in Höhe von 120 Mio. US\$ zu ersetzen. Die Jury hat Oracle Schadenersatz in Höhe von 1,3 Mrd. US\$ zugesprochen. Das entsprechende Urteil wurde am 3. Februar 2011 ausgefertigt. Neben dem Schadenersatz erkannte es einen Anspruch auf vorprozessuale Zinsen in Höhe von 15 Mio. US\$ zu. Ab dem Erlass des Urteils müssen auch für die im Urteil genannten Beträge nachprozessuale Zinsen gezahlt werden.

Die Jury hat ihren Spruch auf Grundlage einer hypothetischen Lizenz gefällt, das heißt, welchen Betrag TomorrowNow an Oracle gezahlt hätte, wenn das Unternehmen mit Oracle eine Lizenzvereinbarung über die Nutzung der von TomorrowNow unrechtmäßig genutzten Urheberrechte geschlossen hätte. Vor und während des Gerichtstermins wurden von den Parteien einige Schadenersatzbeträge in das Verfahren eingeführt. Diese umfassten folgende Punkte:

- a) Vor dem Gerichtstermin hatte Oracle einen Schadenersatz von mindestens 3,5 Mrd. US\$ aufgrund angeblich „ersparter Entwicklungskosten“ geltend gemacht. Aufgrund eines von den Beklagten eingereichten Antrags lehnte das Gericht die Geltendmachung dieses Anspruchs ab. Oracle hat jedoch die Möglichkeit, gegen diese Entscheidung in Berufung zu gehen.
- b) Im Laufe der Gerichtsverhandlung nannte Oracles Sachverständiger dem Gericht einen Betrag in Höhe von 408 Mio. US\$ auf Grundlage eines entgangenen Gewinns bei Oracle und der Abschöpfung von unrechtmäßig erlangtem Gewinn.
- c) Während der Gerichtsverhandlung nannten Mitglieder des Managements von Oracle in ihren Zeugenaussagen Beträge von bis zu 5 Mrd. US\$. Oracles Sachverständiger nannte eine Schätzung in Höhe von mindestens 1,655 Mrd. US\$ als Schadenersatz auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz. Oracles Anwalt bat die Jury um die Zuerkennung eines Schadenersatzbetrages „irgendwo zwischen 1,65 Mrd. und 3 Mrd. US\$“.
- d) Während der Gerichtsverhandlung nannte der Sachverständige von TomorrowNow und der SAP einen Betrag in Höhe von 28 Mio. US\$, basierend auf dem bei Oracle entgangenen Gewinn und der Abschöpfung von unrechtmäßig erlangtem Gewinn, oder alternativ einen Betrag in Höhe von 40,6 Mio. US\$ auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz. Der Beklagtenanwalt ersuchte die Jury um Zuerkennung eines Schadenersatzes in Höhe von 28 Mio. US\$.

Im Vorfeld der Gerichtsverhandlung und während der Verhandlung waren wir der Ansicht – und sind es nach wie vor –, dass die Theorie einer hypothetischen Lizenz keine geeignete Basis für die Berechnung des Schadenersatzes ist. Stattdessen sollte unseres Erachtens der Schadenersatz auf entgangenem Gewinn und der Abschöpfung unrechtmäßig erlangten Gewinns basieren. Die SAP hatte Anträge (sogenannte Post Trial Motions) eingereicht, um zu erwirken, dass die Richterin den Juryspruch ändert. Die Anhörung zu den Post Trial Motions fand im Juli 2011 statt. Am 1. September 2011 entschied die Richterin über die Post Trial Motions und das Urteil der Jury und hob damit auch die Zahlung eines Schadenersatzes in Höhe von 1,3 Mrd. US\$ auf. Die Richterin ließ in ihrer Entscheidung Oracle die Wahl, entweder den auf 272 Mio. US\$ verminderten Schadenersatz zu akzeptieren oder ein neues erstinstanzliches Gerichtsverfahren aufgrund von entgangenem Gewinn und Abschöpfung unrechtmäßig erlangten Gewinns durchzuführen.

Oracle reichte einen Antrag auf Zulassung einer sofortigen Berufung gegen die Entscheidung der Jury ein, der von der Richterin abgewiesen wurde. Somit hat Oracle sich für ein neues Gerichtsverfahren entschieden. Statt eines neuen Gerichtsverfahrens einigten sich die Parteien außergerichtlich auf eine Schadenersatzsumme von 306 Mio. US\$, wobei beide Parteien ihre Rechte zur Einlegung von Rechtsmitteln behielten. Beide Parteien haben Berufung eingelegt. Im Berufungsverfahren beantragt Oracle: (1) die Wiederinkraftsetzung des im November 2010 ergangenen Urteils über 1,3 Mrd. US\$ Schadenersatz; oder (2) als erste Alternative ein neues Verfahren, in dem Oracle erneut Schadenersatz auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz (teilweise mit den angeblich ersparten Entwicklungskosten begründet) zuzüglich des angeblich von SAP unrechtmäßig erlangten Gewinns ohne jeglichen Abzug von bei der SAP angefallenen Kosten geltend machen kann (wobei Oracle keine konkreten Zahlen für seine Ansprüche im beantragten Neuverfahren nennt); oder (3) als zweite Alternative eine Erhöhung des zuvor verminderten Schadenersatzes (alternativ zu einem Neuverfahren) auf 408,7 Mio. US\$ (gegenüber dem von Oracle zuvor abgelehnten Betrag von 272 Mio. €). Die SAP hat ihre Anschlussberufung zurückgenommen.

Darüber hinaus wurde die SAP im Juni 2007 davon in Kenntnis gesetzt, dass das US-Justizministerium eine Untersuchung zu einigen mit diesem Verfahren zusammenhängenden Punkten eingeleitet und von der SAP und TomorrowNow Unterlagen angefordert hat. Die Untersuchung wurde durch ein sogenanntes Plea Agreement beendet, worin sich TomorrowNow schuldig bekennt, in elf Fällen gegen den US Computer Fraud and Abuse Act verstoßen und in einem Fall eine kriminelle Urheberrechtsverletzung begangen zu haben. Die Vereinbarung beinhaltet unter anderem auch eine Zahlung von 20 Mio. US\$ und eine dreijährige Bewährungszeit. Gegen die SAP AG oder ihre Tochtergesellschaften (mit Ausnahme von TomorrowNow) wurden keine Sanktionen verhängt.

Im April 2007 reichte die Versata Software, Inc., vormals Trilogy Software, Inc., (Versata) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns in den USA ein. In der Klage behauptete Versata, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf von Versata gehaltenen Patenten verletzen. Mit der Klage machte Versata einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Im August 2009 fand ein erster Gerichtstermin statt. In diesem traf die Jury eine Entscheidung zugunsten Versatas und sprach Versata einen Schadenersatz

in Höhe von 138,6 Mio. US\$ zu. Das Gericht hob im Januar 2011 den Juryspruch auf Schadenersatz auf und ordnete einen neuen Prozess bezüglich der Höhe des Schadenersatzes an, der im Mai 2011 stattfand. In diesem Verfahren traf die Jury eine Entscheidung zugunsten Versatas und sprach Versata einen Schadenersatz in Höhe von 345 Mio. US\$ zu. Im September 2011 lehnte der Richter alle Anträge der SAP mit Ausnahme einer Herabsetzung des Schadenersatzes um 16 Mio. US\$ auf ca. 329 Mio. US\$ ab. Zusätzlich setzte der Richter die vorprozessualen Zinsen auf 60 Mio. US\$ fest. Darüber hinaus gab der Richter Versatas Antrag auf eine weitreichende Unterlassung statt, wonach es der SAP untersagt ist, 1) Produkte mit der die Patente verletzenden Funktionalität in den USA zu verkaufen, 2) an Bestandskunden in den USA, die die betroffenen Funktionalitäten im Einsatz haben, Pflegeleistungen zu erbringen und damit im Zusammenhang stehende Pflegegebühren zu erhalten, solange nicht sichergestellt worden ist, dass die Kunden die Nutzung dieser Funktionalitäten eingestellt haben, und 3) zusätzliche Nutzer bei solchen Kunden zu lizenziieren, solange nicht sichergestellt worden ist, dass die Kunden die Nutzung dieser Funktionalitäten eingestellt haben. Das Inkrafttreten der Unterlassungsverfügung ist abhängig von dem Ausgang einer Berufung. Beide Parteien haben Berufung eingelegt und die Berufungsbegründungen eingereicht. Der Gerichtstermin wurde für Februar 2013 anberaumt. Ferner hat die SAP eine Petition beim US-amerikanischen Patent- und Markenamt (United States Patent and Trademark Office, – USPTO) eingereicht, die die Gültigkeit des von Versata geltend gemachten Patents in Frage stellt. Das USPTO hat dem Antrag zur Überprüfung der Gültigkeit des Patents stattgegeben und das entsprechende Verfahren (Transitional Post Grant Review) eingeleitet.

Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems AG (CSB) eine Klage gegen uns in Deutschland ein. CSB behauptet, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines deutschen Patents und eines deutschen Gebrauchsmusters der CSB verletzen. Die Klage lautete auf Zahlung eines Schadenersatzes in Höhe von 1 Mio. € und eine dauerhafte Unterlassung. CSB kann die Schadenersatzforderung im Rahmen des Verfahrens erhöhen. Im Juli 2007 hat die SAP ihre Klageerwiderung eingereicht, mit der auch die Nichtigkeit des Patents und das Verfahren zur Löschung des Gebrauchsmusters beantragt wurden. In der Verhandlung hinsichtlich der Nichtigkeit des Patents im Januar 2009 wurde das Patent für ungültig erklärt. Im Berufungsverfahren im Juni 2011 erklärte auch der Bundesgerichtshof das Patent für ungültig. Die Verhandlung über die Nichtig-

keitsklage gegen das Gebrauchsmuster fand im Mai 2009 statt, und das Gebrauchsmuster wurde für nichtig erklärt. Gegen die Nichtigkeitserklärung des Gebrauchsmusters hat CSB Rechtsmittel eingelegt. Die Verhandlung über den Verletzungsvorwurf ist bis zu den Entscheidungen über die Rechtsmittel ausgesetzt worden.

Im Mai 2010 reichte die CSB-Systems International, Inc. (CSB) eine Klage gegen uns in den USA ein. CSB behauptete, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines Patents der CSB verletzen. CSB machte die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes geltend und verlangte eine dauerhafte Unterlassung. SAP und CSB haben den Rechtsstreit im Februar 2013 gegen Zahlung eines Betrags, der keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat, beigelegt.

Im August 2007 reichte die elcommerce.com, Inc. (elcommerce) mit Sitz in den USA gegen uns in den USA eine Klage ein. elcommerce behauptete, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von elcommerce gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage machte elcommerce einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Das angerufene Gericht im östlichen Bezirk von Texas hat dem Antrag der SAP, den Rechtsstreit an ein Gericht in Pennsylvania zu verweisen, stattgegeben. Nach der Markman-Entscheidung durch das Gericht einigten sich die Parteien auf den Erlass eines abschließenden Urteils im Sinne einer Nicht-Verletzung der Patentrechte seitens der SAP. elcommerce hat gegen die Markman-Entscheidung Einspruch eingelegt. Die Anhörung zur Berufung fand im Mai 2012 statt.

Im Februar 2010 reichte TecSec, Inc. mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP, Sybase, IBM sowie diverse weitere Beklagte in den USA ein. TecSec behauptete, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf ihrer Patente verletzen. Mit der Klage macht TecSec einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Es ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden. Die Verfahren gegen alle Beklagten sind ausgesetzt worden, bis das Ergebnis eines von TecSec angestrengten Berufungsverfahrens feststeht. In diesem Verfahren hat TecSec Berufung gegen die richterliche Entscheidung eingelegt, dass IBM keine Patentrechtsverletzung begangen hat. Die SAP sowie die anderen Beklagten haben nun Berufung eingelegt. Der Gerichtstermin wurde für März 2013 anberaumt.

Im April 2010 hat die SAP in den USA eine Feststellungsklage gegen Wellogix Inc. und Wellogix Technology Licensing LLC (Wellogix) eingereicht. Mit der Klage soll festgestellt werden, dass fünf von Wellogix gehaltene Patente nichtig sind und/oder nicht von der SAP verletzt werden. Es ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden. Das Verfahren ist bis zur Entscheidung über die beim US-amerikanischen Patent- und Markenamt beantragte Neubegutachtung der Patente ausgesetzt.

Andere Rechtsstreitigkeiten

Im April 2008 reichte die Systems Applications Consultants (PTY) Limited mit Sitz in Südafrika (Securinfo) eine Klage gegen uns in Südafrika ein. Securinfo behauptet, die SAP habe eine ihrer Tochtergesellschaften zum Bruch eines Vertriebsvertrags mit Securinfo verleitet. Hierfür macht Securinfo einen Schadenersatz in Höhe von rund 610 Mio. € zuzüglich Zinsen geltend. Im September 2009 hat die SAP einen Antrag auf Klageabweisung gestellt, welcher abgelehnt wurde. Ein auf den Juni 2011 festgesetzter Gerichtstermin wurde verschoben. Im November 2012 stellte die SAP einen Antrag auf Klageabweisung aus verfahrensrechtlichen Gründen. Das Gericht folgte dem Antrag und wies die Klage von Securinfo ab. Securinfo hat am 19. Dezember 2012 gegen diese Entscheidung Berufung eingelegt.

Wir sind Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Wie viele andere Unternehmen, die in Brasilien tätig sind, sind wir in verschiedene Verfahren mit den brasilianischen Behörden involviert. Darin geht es um steuerliche Veranlagungen und Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit der Besteuerung von konzerninternen Lizenzzahlungen und konzerninternen Dienstleistungen außerhalb der Ertragsteuern. Der gesamte potenzielle Streitwert in diesen Verfahren beläuft sich für alle betroffenen Geschäftsjahre auf ca. 87 Mio. €. Hierfür haben wir keine Rückstellungen gebildet, da wir mit einem für uns positiven Ausgang dieser Verfahren rechnen.

Weitere Informationen zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern enthält Textziffer (10).

(24) FINANZIELLE RISIKOFAKTOREN

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, zum Beispiel Marktrisiken (darunter Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie dem Kreditrisiko und dem Liquiditätsrisiko.

Marktrisiken

a) Wechselkursrisiko

Das Wechselkursrisiko ist das Risiko eines Verlusts infolge nachteiliger Veränderungen der Wechselkurse. Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risikovariable darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt.

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Wechselkursänderungen ausgesetzt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer jeweiligen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkurschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein. Gelegentlichwickeln wir Geschäftsvorfälle jedoch in einer anderen Währung als der funktionalen Währung ab, sodass Forderungen, Verbindlichkeiten und andere monetäre Bilanzposten in Fremdwährung entstehen. Zur Minderung des damit verbundenen Wechselkursrisikos werden diese in der Mehrzahl wie in Textziffer (25) beschrieben abgesichert.

In Ausnahmefällen führt die Abwicklung von Geschäftsvorfällen in einer anderen Währung als unserer funktionalen Währung auch zu eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die getrennt und ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen.

Darüber hinaus sind die Inhaber geistiger Eigentumsrechte im SAP-Konzern Risiken im Zusammenhang mit den erwarteten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Cashflows ergeben sich aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die jeweiligen Inhaber der betreffenden Eigentumsrechte. Diese Lizenzzahlungen sind abhängig vom externen Umsatz der SAP-Konzerngesellschaften. Dies führt zu einer Konzentration des Wechselkursrisikos bei den Inhabern der geistigen Eigentumsrechte, da die Lizenzzahlungen überwiegend

auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der meisten Inhaber geistiger Eigentumsrechte jedoch der Euro ist. Die höchsten Wechselkursrisiken bestehen deshalb bei den Währungen von Tochterunternehmen, die umfangreiche Geschäfte tätigen. Dies sind beispielsweise US-Dollar, Pfund Sterling, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar und australischer Dollar.

Im Allgemeinen sind unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten keinem signifikanten Wechselkursrisiko ausgesetzt, da solche Aktivitäten üblicherweise in der jeweiligen funktionalen Währung der investierenden oder kreditaufnehmenden Gesellschaft durchgeführt werden. Im Jahr 2012 waren wir jedoch einem Cashflow-Risiko aus der in US-Dollar zu zahlenden Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors und Ariba ausgesetzt, da die erforderlichen Mittel über unsere frei verfügbaren Zahlungsmittel sowie über befristete Akquisitionsdarlehen bereitgestellt wurden, die jeweils auf Euro lauteten. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (25).

b) Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich aus Änderungen von Marktzinssätzen, die wiederum Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von festverzinslichen Instrumenten und der Höhe der Zinsaufwendungen und -erträge für variabel verzinsliche Instrumente zur Folge haben können. Dieses Zinsrisiko besteht für unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten hauptsächlich in Euro und US-Dollar.

Zum 31. Dezember 2012 sind unsere liquiden Mittel hauptsächlich in Festgelder und Anleihen mit fixer Verzinsung sowie Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung angelegt, die als Zahlungsmitteläquivalente und kurz- und langfristige Geldanlagen gehalten werden. Da wir die am Jahresende gehaltenen Festgelder mit fixer Verzinsung nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanzieren, unterliegen wir in Bezug auf diese Geldanlagen keinem Zinsrisiko. Allerdings sind wir aus den Anleihen, die wir als zur Veräußerung verfügbar klassifizieren, einem zinsbedingten Risiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ausgesetzt. Außerdem sind wir einem Cashflow-Risiko aus den Geldmarktfonds mit variabler Verzinsung, die hauptsächlich in den USA gehalten werden, ausgesetzt.

Zum 31. Dezember 2012 sind wir keinem Zinsrisiko aus unseren Finanzierungstätigkeiten ausgesetzt (weitere Informationen zu den einzelnen Instrumenten sind in Textziffer (17b) enthalten), da all unsere begebenen Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 2,9 Mrd. €, die Privatplatzierungen in den USA mit einem Volumen von 2,65 Mrd. US\$ und die verbleibende Tranche des deutschen Schuldscheindarlehens von 86 Mio. € einen festen Kupon aufweisen.

c) Aktienkursrisiko

Das Aktienkursrisiko ist das Risiko eines Verlusts infolge nachteiliger Veränderungen auf den Aktienmärkten. Wir sind diesem Risiko in Bezug auf unser Investment in börsennotierte Eigenkapitalinstrumente (2012: 52 Mio. €; 2011: 39 Mio. €) und unsere anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt (Angaben zum Risiko aus diesen Plänen enthält Textziffer (27)).

Kreditrisiko

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen zur Rückzahlung oder zur Bedienung von Schulden nicht nachkommt und es dadurch zu einem wirtschaftlichen Verlust des eingesetzten Kapitals oder des mit dem Kapitaleinsatz verbundenen finanziellen Nutzens kommt.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Geldanlagen haben wir die folgenden Vereinbarungen getroffen:

- eine Vereinbarung mit einem Versicherer zur Absicherung von Teilen unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Kreditrisiken;
- die Gewährung von Rechten an Sicherheiten für bestimmte Investitionstätigkeiten in Höhe des vollen Anlagebetrags, die wir nur geltend machen können, wenn ein Kontrahent einer Anlage ausfällt.

Mit Ausnahme dieser Transaktionen haben wir keine wesentlichen Vereinbarungen zur Reduzierung des Gesamtkreditrisikos, wie beispielsweise Globalverrechnungsabkommen, geschlossen. Daher entspricht – abgesehen von den oben genannten Vereinbarungen – das maximale Kreditrisiko dem Gesamtbetrag der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Geldanlagen, Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen und derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken entstehen aus der möglichen Unfähigkeit, finanzielle Verpflichtungen, beispielsweise gegenüber Lieferanten oder Mitarbeitern, zu erfüllen. Die nachstehende Tabelle zeigt eine Fälligkeitsanalyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2012 bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die in nachstehender Tabelle gezeigten finanziellen Verbindlichkeiten, für die vom Vertragspartner jederzeit eine Rückzahlung verlangt werden kann, sind dem frühesten Fälligkeitstermin zugewiesen. Die variablen Zinszahlungen wurden mit dem letzten vor dem 31. Dezember

2012 festgelegten maßgeblichen Zinssatz berechnet. Da wir unsere Derivate brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -eingänge – unabhängig davon, ob das Derivat einen negativen Zeitwert aufweist oder nicht. Die Zahlungsabflüsse für die Fremdwährungsderivate werden mit dem entsprechenden Terminkurs umgerechnet.

Die Cashflows für noch nicht erfasste, aber vertraglich vereinbarte finanzielle Verpflichtungen gehen aus Textziffer (23) hervor.

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert	Vertragliche Zahlungsströme					
	31.12.2012	2013	2014	2015	2016	2017	nach 2017
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-684	-684	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-5.051	-757	-705	-874	-534	-904	-1.922
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-5.735	-1.441	-705	-874	-534	-904	-1.922
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	-195						
Zahlungsmittelabfluss		-2.996	-10	-10	-10	-9	-26
Zahlungsmittelzufluss		2.875	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-2						
Zahlungsmittelabfluss		-157	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		154	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	0						
Zahlungsmittelabfluss		0	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		0	0	0	0	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	46						
Zahlungsmittelabfluss		-2.690	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		2.735	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	29						
Zahlungsmittelabfluss		-460	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		485	0	0	0	0	0
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-122	-54	-10	-10	-10	-9	-26

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert 31.12.2011	Vertragliche Zahlungsströme					
		2012	2013	2014	2015	2016	nach 2016
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-727	-727	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-4.034	-1.264	-687	-840	-276	-495	-792
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-4.761	-1.991	-687	-840	-276	-495	-792
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	-179						
Zahlungsmittelabfluss		-2.887	-10	-10	-10	-10	-40
Zahlungsmittelzufluss		2.797	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-34						
Zahlungsmittelabfluss		-569	-50	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		534	49	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-8						
Zahlungsmittelabfluss		-9	-5	-3	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		6	3	1	0	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	118						
Zahlungsmittelabfluss		-2.172	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		2.281	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	4						
Zahlungsmittelabfluss		-82	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		87	0	0	0	0	0
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-99	-14	-13	-12	-10	-10	-40

Die Veränderung unserer nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten führt zu einem Anstieg der Zahlungsmittelabflüsse im Vergleich zum Jahresende 2011. Dies ist hauptsächlich auf die Finanzierungsaktivitäten 2012 in Höhe von 2,3 Mrd. € zurückzuführen, während auf unsere Rückzahlungen im Jahr 2012 lediglich ein Betrag von 1,3 Mrd. € entfiel. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (17b).

(25) MANAGEMENT FINANZIELLER RISIKEN

Unsere Marktrisiken (Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie unser Kredit- und Liquiditätsrisiko steuern wir auf konzernweiter Basis über unsere Treasury-Abteilung. Unsere Risikomanagement- und Absicherungsstrategie wird durch unsere

Treasury-Richtlinie und andere interne Richtlinien geregelt und unterliegt regelmäßigen internen Risikoanalysen. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Risikoreduzierung erworben, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne eine entsprechende zugrunde liegende Transaktion schließen wir keine Derivate ab.

In den folgenden Abschnitten werden das Management der einzelnen finanziellen Risiken und der Umfang dieser Risiken näher erläutert. In den Sensitivitätsanalysen, aus denen hervorgeht, wie sich hypothetische Änderungen der relevanten Risikovariablen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis ausgewirkt hätten, ermitteln wir die periodischen Auswirkun-

gen, indem wir die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Berichtszeitpunkt beziehen.

Management des Wechselkursrisikos

Wir überwachen kontinuierlich potenzielle Währungsrisiken für monetäre Bilanzpositionen sowie erwartete Transaktionen und verfolgen eine konzernweite Währungsrisikomanagement-Strategie basierend auf dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente, wobei vorwiegend Devisentermingeschäfte verwendet werden, mit dem vorrangigen Ziel, die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren.

Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Fremdwährung, die sich aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergeben, werden nicht als Sicherungsbeziehung designiert. Grund dafür ist, dass die realisierten Währungsgewinne und -verluste aus den zugrunde liegenden Positionen in den gleichen Perioden ergebniswirksam erfasst werden wie die Gewinne und Verluste aus den Derivaten.

In den Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung sind auch Fremdwährungsderivate enthalten, die in einen nicht derivativen Basisvertrag eingebettet sind, vom Basisvertrag getrennt und separat als Derivate bilanziert werden, wenn die Bestimmungen des IAS 39 erfüllt sind.

Des Weiteren hielten wir im Jahr 2012 Devisenoptionen und abhängige (deal-contingent) Terminkontrakte, die der teilweisen Absicherung des Cashflow-Risikos aus der in US-Dollar gezahlten Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors und Ariba dienten.

Währungssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedges)

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen (Lizenzen) der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente, in erster Linie Devisentermingeschäfte. Solche Absicherungen decken einen festgelegten Anteil des erwarteten Risikos ab und haben einen zeitlichen Horizont von bis zu 15 Monaten. In diesem Zusammenhang eliminieren wir insbesondere die Zinskomponente und designieren lediglich den Kassakurs der Devisentermingeschäfte als Sicherungsinstrument. Abgesichert werden so die erwarteten Cashflows aus den Tochtergesellschaften, in denen wir umfangreiche Geschäfte tätigen. Hierzu gehören die USA, Großbritannien, Japan, die Schweiz, Kanada und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten derivativen Fremdwährungsinstrumente betragen üblicherweise höchstens 15 Monate. Sie werden gegebenenfalls erneuert, um eine permanente Deckung der zu erwartenden Lizenzzahlungen bis zum Zahlungseingang zu gewährleisten.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Nettogewinne von insgesamt 17 Mio. € (2011: Nettoverluste von 14 Mio. €; 2010: Nettoverluste von 55 Mio. €) aus der Änderung der Komponente des Derivats, das als Sicherungsinstrument designiert ist, im sonstigen Ergebnis erfasst.

In den Geschäftsjahren, die am 31. Dezember 2012 und 2011 endeten, wurde bei keiner der ursprünglich als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die als Grundgeschäfte in Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen designiert sind, später mit dem Eintritt nicht mehr gerechnet. Aus diesem Grund kam es nicht zu einer Auflösung von Cashflow-Hedge-Beziehungen. Ebenso wurden in allen Geschäftsjahren keine Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2012 Nettoverluste von 24 Mio. € (2011: Nettoverluste von 13 Mio. €; 2010: Nettoverluste von 44 Mio. €) aus dem sonstigen Ergebnis ausge-

bucht und erfolgswirksam erfasst. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die Cashflows der abgesicherten erwarteten Transaktionen tatsächlich anfallen werden und somit in einem Zeitraum von 15 Monaten ab dem Bilanzstichtag monatlich unser Ergebnis beeinflussen werden. Vermutlich werden wir 20 Mio. € der Nettogewinne, die im Geschäftsjahr 2012 im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2013 aus dem sonstigen Ergebnis ausbuchen und ergebniswirksam erfassen.

Wechselkursrisikoposition

Im Einklang mit unserer internen Risikoberichterstattung verwenden wir zur Quantifizierung unserer Risikopositionen und zur Steuerung des Wechselkursrisikos das Value-at-Risk-Konzept. Unsere Berechnung des Value at Risk bezieht sich sowohl auf sämtliche Finanzinstrumente in Fremdwährung als auch auf unsere geplanten konzerninternen Transaktionen, die nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 7 fallen. Somit erfolgt die Berechnung nicht gemäß den Anforderungen von IFRS 7. Daher verzichten wir auf die Angabe unserer Value-at-Risk-Analyse. Zur Einschätzung des Umfangs unserer Wechselkursrisikoposition geben wir daher eine währungsbezogene Sensitivitätsanalyse auf Grundlage der folgenden Annahmen an:

– Da wir Geschäftsvorfälle üblicherweise in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens abwickeln, lautet die Mehrheit unserer originären monetären Finanzinstrumente wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten auf die funktionale Währung des jeweiligen Konzernunternehmens. Somit sind solche Transaktionen fast nicht mit Wechselkursrisiken behaftet. In Sonderfällen und bei bestimmten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden operative Geschäftsvorfälle und Finanzierungstätigkeiten nicht in der jeweiligen funktionalen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für die betreffenden monetären Instrumente ergibt. Bei einer Absicherung von Cashflows gegen Währungsrisiken werden diese auf fremde Währung lautenden Finanzinstrumente durch Devisentermingeschäfte oder -optionen wirtschaftlich betrachtet in die funktionale Währung umgewandelt. Deshalb haben Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis.

- Erträge oder Aufwendungen aus den oben genannten originären monetären Finanzinstrumenten werden überwiegend in der funktionalen Währung des jeweiligen Unternehmens erfasst. Deshalb haben Wechselkursschwankungen in diesem Zusammenhang keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragslage oder die Summe der im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.
- Unsere freistehenden Sicherungsinstrumente gleichen die wechselkursbedingten Wertänderungen der gegen Währungsrisiken abzusichernden Grundgeschäfte nahezu vollständig in derselben Periode in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aus. Demzufolge sind auch diese Finanzinstrumente nicht mit Wechselkursrisiken behaftet und wirken sich nicht auf den Gewinn oder das sonstige Ergebnis aus.

Somit entstehen signifikante Wechselkursrisiken nur in den folgenden Fällen:

- bei Derivaten in designierten Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen (ohne die Zinskomponente, die nicht Teil einer designierten Cashflow-Hedge-Beziehung ist),
- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten,
- bei den zum 31. Dezember 2011 gehaltenen Devisenoptionen im Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors.

Wenn aus keiner einzelnen Währung eine signifikante Risikoposition resultiert, geben wir die Sensitivität aus all unseren wesentlichen Fremdwährungen (wie in Textziffer (24) beschrieben) als Summe an.

Sensitivität aus Fremdwährungen

Mio. €

	Effekte auf sonstige nicht-operative Aufwendungen, netto			Effekte auf das sonstige Gesamtergebnis		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Derivative, die innerhalb einer Cash-Flow-Hedge Beziehung gehalten werden						
alle Hauptwährungen -10 %				60	70	46
alle Hauptwährungen +10 %				-60	-70	-46
Eingebettete Derivate						
Schweizer Franken -10 %	38	41	42			
Schweizer Franken +10 %	-38	-41	-42			
sonstige Währungen -10 %	3	0	0			
sonstige Währungen +10 %	-3	0	0			
Freistehende ausländische Währungsoptionen im Bezug zum Kauf von SuccessFactors						
US-Dollar -10 %	0	6	0			
US-Dollar +10 %	0	-50	0			

Unsere Wechselkursrisikoposition zum 31. Dezember (sofern die Risikoposition zum Jahresende nicht repräsentativ ist, ist zudem die durchschnittliche, höchste und niedrigste Risikoposition angegeben) stellte sich wie folgt dar:

Wechselkursrisikoposition

Mrd. €

	2012	2011
Risikoposition zum Jahresende im Bezug zu allen Hauptwährungen	1,0	2,4
Durchschnittliche Risikoposition	2,4	1,3
Höchste Risikoposition	3,7	2,4
Niedrigste Risikoposition	1,0	0,8

Unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen hat gegenüber dem am 31. Dezember 2011 endenden Geschäftsjahr abgenommen, was hauptsächlich darauf zurückzuführen ist, dass wir keine Devisenoptionen im Zusammenhang mit Akquisitionen ausstehen hatten.

Management des Zinsrisikos

Das vorrangige Ziel beim Management des Zinsrisikos lautet, die Volatilität unseres Ergebnisses durch eine ausgewogene Struktur von fest- und variabel verzinslichen Cashflows zu reduzieren. Wir steuern daher das Zinsrisiko, indem wir unser Anlagen- und Fremdkapitalportfolio um zinsbezogene Derivate ergänzen.

Zum 31. Dezember 2012 waren wir in Bezug auf unsere Investitionen in Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung in Höhe von 396 Mio. € einem Cashflow-Zinsrisiko ausgesetzt.

Alle (2011: 97 %) unsere zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2012 wiesen einen festen Zinssatz auf, während 65 % (2011: 69 %) unserer zinstragenden Finanzinvestitionen fest verzinslich waren.

Daher sind wir hauptsächlich aus unseren variabel verzinslichen Geldmarktinstrumenten einem Zinsrisiko ausgesetzt.

Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung – Cashflow-Hedges

Im Geschäftsjahr 2012 hielten wir Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung. Die damit verbundenen Nettoverluste in Höhe von 7 Mio. € (2011: 4 Mio. €; 2010: 6 Mio. €) wurden aus dem sonstigen Ergebnis ausgebucht und im Finanzergebnis,

netto erfolgswirksam erfasst, da die Grundgeschäfte erfolgswirksam oder vorzeitig zurückgezahlt wurden. Für diese Sicherungsgeschäfte wurden in allen dargestellten Geschäftsjahren keine Ineffektivitäten festgestellt.

Zinsrisikoposition

Die Sensitivitätsanalyse zur Darstellung unserer Zinsrisikoposition basiert auf den folgenden Annahmen:

- Änderungen der Zinssätze beeinflussen originäre festverzinsliche Finanzinstrumente nur dann, wenn sie zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Unsere originären finanziellen Verbindlichkeiten sind daher keinem Risiko einer Änderung des beizulegenden Zeitwertes ausgesetzt, weil wir sie zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzieren. Am 31. Dezember des jeweiligen Berichtsjahres hatten wir festverzinsliche, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierte Anleihen im Bestand, wie unter Textziffer (24) ausgeführt. Daher berücksichtigen wir Zinssatzänderungen in Bezug auf die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes solcher festverzinslichen originären, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten finanziellen Vermögenswerte im Rahmen der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung.
- Erträge oder Aufwendungen aus originären Finanzinstrumenten mit variabler Verzinsung unterliegen dem Zinsrisiko, wenn sie keine Grundgeschäfte einer effektiven Sicherungsbeziehung darstellen. Somit berücksichtigen wir Zinsänderungen für unsere variabel verzinslichen Finanzierungen und für unsere Anlagen in Geldmarktinstrumente in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht.
- Infolge der Designation von Payer-Zinsswaps als Teil eines Cashflow-Hedges wirken sich die entsprechenden Zinsatzänderungen auf die jeweiligen im sonstigen Ergebnis

erfassten Beträge aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken aus. Die Veränderungen aus der variablen Seite der Zinsderivate werden dabei nicht in die Berechnung der Zinssensitivitäten einbezogen, da diese die variablen Zinszahlungen für das SSD ausgleichen. Deshalb berücksichtigen wir für die in einer Sicherungsbeziehung eingebundenen Zinsswaps nur die Zinssensitivität aus der Diskontierung der Festzins-Cashflows aus dem Zinsswap in der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung.

Aufgrund des gegenwärtigen niedrigen Zinsniveaus basieren unsere Sensitivitätsanalysen auf einer Verschiebung der Zinsstrukturkurven zur Vermeidung negativer Zinsen von +100 Basispunkten beziehungsweise auf –20 Basispunkte. Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2012, 2011 und 2010 um 100 Basispunkte höher (20 Basispunkte niedriger) gewesen wären, hätte dies keine wesentlichen Auswirkungen auf die folgenden Sachverhalte gehabt

- die im sonstigen Ergebnis enthaltenen Gewinne/Verluste aus den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten,
- das Finanzergebnis für unsere variabel verzinslichen Anlagen und finanziellen Verbindlichkeiten,
- den im sonstigen Ergebnis enthaltenen effektiven Bestandteil von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken.

Unsere Zinsrisikoposition zum 31. Dezember stellte sich wie folgt dar (sofern die Risikoposition zum Jahresende nicht repräsentativ ist, ist zudem die durchschnittliche, höchste und niedrigste Risikoposition angegeben):

Zinsrisikoposition

Mrd. €

	2012				2011			
	Jahresende	Durch-schnittlich	Höchste	Niedrigste	Jahresende	Durch-schnittlich	Höchste	Niedrigste
Risikoposition aus beizulegenden Zeitwerten								
von Investments	0,03	0,1	0,3	0	0,4	0,25	0,5	0
Risikoposition aus Zahlungsströmen								
von Investments	0,4	0,9	1,4	0,4	1,4	1,3	1,4	0,875
von Finanzierungen	0	1,1	3,2	0	0,1	0,308	1,1	0,1

Management des Aktienkursrisikos

Unsere Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen (2012: 52 Mio. €; 2011: 39 Mio. €) werden auf der Grundlage des aktuellen Marktwertes laufend beobachtet. Dieser schwankt aufgrund der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2012 beziehungsweise 2011 um 20 % hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Wert unserer Anlagen in marktgängigen Wertpapieren und die entsprechenden Beträge im sonstigen Ergebnis.

Wir sind einem Aktienkursrisiko bezüglich unserer anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt. Um die sich daraus ergebende Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren, sichern wir Zahlungsstromrisiken aus diesen Programmen durch den Kauf derivativer Instrumente, ohne jedoch eine designierte Sicherungsbeziehung einzugehen. In unsere Sensitivitätsanalyse fließen sowohl die zugrunde liegenden anteilsbasierten Vergütungen als auch die Sicherungsinstrumente ein. Folglich basiert die Berechnung auf unserer Nettoposition des Aktienkursrisikos, da wir der Ansicht sind, dass das Aktienkursrisiko bei alleiniger Berücksichtigung der Derivate nicht richtig abgebildet würde. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2012 um 20 % hätte eine Zunahme (Abnahme) unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen um 139 Mio. € (117 Mio. €) (2011: Zunahme 27 Mio. € (Abnahme 25 Mio. €); 2010: 53 Mio. €) zur Folge.

Management des Kreditrisikos

Zur Reduzierung des Kreditrisikos, das sich aus unserer Investitionstätigkeit und den derivativen finanziellen Vermögenswerten ergibt, haben wir in Übereinstimmung mit unserer internen Treasury-Richtlinie alle Geschäfte nur mit anerkannten, großen Finanzinstituten und Emittenten mit jeweils hohen externen Kreditratings abgeschlossen. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir nur in Finanzanlagen von Emittenten mit einem Mindestrating von „BBB“, das aufgrund des aktuellen Marktmfelds von zuvor „A–“ reduziert wurde. Nur in Ausnahmefällen investieren wir in Finanzanlagen von Emittenten mit einem niedrigeren Rating. Solche Anlagen waren im Jahr 2012 jedoch unwesentlich. Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen liegt zwischen „A“ und „A–“. Wir verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente sowie eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten gekennzeichnet ist.

Zur weiteren Reduzierung unseres Kreditrisikos verlangen wir, dass für bestimmte Anlagen Sicherheiten in Höhe des vollen Anlagebetrags gestellt werden, die wir nutzen können, wenn ein Kontrahent einer Anlage ausfällt. Als solche Sicherheiten akzeptieren wir nur Anleihen von nicht-finanziellen Kapitalgesellschaften, die mindestens mit Investment Grade Rating bewertet sind.

Darüber hinaus ergibt sich eine Konzentration von Kreditrisiken, wenn Vertragspartner gleichartige Aktivitäten in demselben Finanzinstrument, Sektor oder derselben geografischen Region ausführen. Dies vermeiden wir durch die Streuung unserer Vertragspartner über verschiedene Länder weltweit und durch ein internes Limitsystem, wonach das Geschäftsvolumen mit jeder einzelnen Vertragspartei auf ein definiertes Limit begrenzt ist. Dieses Limit hängt von dem niedrigsten offiziellen langfristigen Kreditrating mindestens einer großen Ratingagentur, dem Kernkapital des betreffenden Finanzinstituts oder von der Teilnahme am deutschen Einlagensicherungsfonds oder ähnlichen Sicherungssystemen ab. Die strikte Einhaltung dieser Kontrahentenlimits wird laufend überwacht. Da die Prämien für Credit Default Swaps hauptsächlich von der Einschätzung der Bonität des jeweiligen Schuldners durch die Marktteilnehmer abhängen, überwachen wir zusätzlich deren Entwicklung, um auf diese Weise sich ändernde Risikostrukturen bei unseren Vertragspartnern zu erkennen und so zeitnah auf etwaige Veränderungen reagieren zu können.

Das zum Teil durch Kreditversicherungen abgedeckte Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird getrennt überwacht, wobei wir uns vornehmlich auf die Beurteilung der Kundenbonität mithilfe von externen Ratings sowie von Erfahrungswerten mit den entsprechenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend lokal überwacht. Kreditrisiken tragen wir durch Einzelwert- und Portfoliowertberichtigungen Rechnung (siehe Textziffer (3)). Der Einfluss einzelner Kunden ist gering, da unser Kundenstamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen, Unternehmensgrößen und Länder auf der ganzen Welt erstreckt. Weitere Informationen über unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Textziffer (13) zu entnehmen. Über unser maximales Kreditrisiko gibt Textziffer (24) Aufschluss.

Management des Liquiditätsrisikos

Unsere Liquidität wird von Global Treasury gesteuert. Das wichtigste Ziel dabei lautet, eine Mindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten.

Unsere Hauptliquiditätsquelle ist unsere laufende Geschäftstätigkeit, durch die wir in der Vergangenheit primär die für unsere Investitions- und Finanzierungsstrategie erforderlichen liquiden Mittel erwirtschaftet haben. Für die Mehrheit der Tochterunternehmen werden alle Liquiditätsüberschüsse bei Global Treasury zusammengeführt (Cash Pooling). Global Treasury verteilt die liquiden Mittel dann gemäß dem Finanzierungsbedarf anderer Tochterunternehmen oder investiert etwaige Nettoüberschüsse zwecks Renditeoptimierung am Markt. Die Anlagen beschränken sich zur Sicherstellung der Liquidität auf Kontrahenten oder Emittenten mit hoher Bonität, wie vorstehend ausgeführt. Ein hoher Bestand an flüssigen Mitteln und marktgängigen Wertpapieren bildet daher eine strategische Reserve, die dazu beiträgt, die SAP flexibel und unabhängig zu halten.

Neben dem effektiven Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat die SAP das Liquiditätsrisiko, das aus unserer normalen Geschäftstätigkeit und der Erfüllung unserer finanziellen Verpflichtungen erwächst, durch die angemessene Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Finanzinstituten verringert, die wir bei Bedarf in Anspruch nehmen können.

Um unsere hohe finanzielle Flexibilität zu erhalten, schloss die SAP AG am 15. Dezember 2010 eine syndizierte revolvierende Kreditlinie über 1,5 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren ab, die im Dezember 2015 ausläuft. Die Nutzung der Kreditlinie ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze belaufen sich auf EURIBOR oder LIBOR für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 45 bis 75 Basispunkten pro Jahr in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 15,75 Basispunkte pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Wir haben die Kreditlinie bislang noch nicht in Anspruch genommen. Außerdem hat die SAP AG zum 15. Dezember 2011 eine weitere, festverzinsliche Kreditlinie über 200 Mio. € abgeschlossen. Der genaue Zinssatz bestimmt sich am Tag der Inanspruchnahme auf Basis des geltenden EURIBOR zuzüglich einer Marge von 35 Basispunkten pro Jahr.

Zusätzlich verfügte die SAP AG zum 31. Dezember 2012 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 489 Mio. € (2011: 490 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2012 und 2011 jeweils nicht vor. Zum 31. Dezember 2012 verfügten einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 48 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2011: 54 Mio. €). Am 31. Dezember 2012 wurde keine dieser Kreditlinien in Anspruch genommen und zum 31. Dezember 2011 lag eine nur unwesentliche Inanspruchnahme dieser Kreditlinien vor.

(26) ANGABEN ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT VON FINANZINSTRUMENTEN

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Diese werden zu folgenden Kategorien zusammengefasst: Kredite und Forderungen (Loans and Receivables, L&R), zur Veräußerung verfügbar (Available for Sale, AFS), zu Handelszwecken gehalten (Held for Trading, HFT) und zu fortgeführten Anschaffungskosten (Amortized Cost, AC).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach der Kategorie der Finanzinstrumente sowie nach IAS-39-Kategorie. Da die Positionen „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“, „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten beinhalten (zum Beispiel Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern oder erhaltene Anzahlungen) weisen wir die nicht-finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten in der Spalte „Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7“ aus. Damit ist eine Überleitung auf die entsprechende Bilanzposition möglich. Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer Finanzinstrumente stellten sich am 31. Dezember wie folgt dar:

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Mio. €

		Buchwerte 31.12.2012	Bewertungskategorien			Beizu- legender Zeitwert 31.12.2012	Nicht im Anwen- dungsbe- reich von IFRS 7
	Kategorie		Zu fort- geführten Anschaf- fung- kosten	Zu Anschaf- fung- kosten	Zum bezu- legenden Zeitwert		
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	L&R	2.477	2.477			2.477	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	L&R	4.005	3.837			3.837	168
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		787					
Schuldtitel	L&R/AFS				29	29	
Beteiligungen	AFS			149	52	52	46
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	L&R		159			159	208
Derivative Finanzinstrumente							
mit designierter Sicherungsbeziehung	-				29	29	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT				115	115	
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	-933	-684			-684	-249
Finanzielle Verbindlichkeiten		-5.248					
Nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC		-5.051			-5.228	
Derivative Finanzinstrumente							
mit designierter Sicherungsbeziehung	-				-2	-2	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT				-195	-195	
Summe Finanzinstrumente, netto		1.088	738	149	28	589	173
Klassifizierung nach IAS 39							
Finanzielle Vermögenswerte							
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	115			115	115	
zur Veräußerung verfügbar	AFS	230		149	81	81	
Kredite und Forderungen	L&R	6.641	6.473			6.473	168
Finanzielle Verbindlichkeiten							
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	-195			-195	-195	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-5.984	-5.735			-5.912	-249
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39							
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		208					208
Anteile an assoziierten Unternehmen		46					46
Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung		27			27	27	
Summe Finanzinstrumente, netto		1.088	738	149	28	589	173

				2011	
Buchwerte 31.12.2011		Bewertungskategorien	Beizulegender Zeitwert 31.12.2011	Nicht im Anwendungsbe- reich von IFRS 7	
Zu fort- geführten Anschaf- fungskosten	Zu Anschaf- fungskosten	Zum beizu- legenden Zeitwert			
4.965	4.965		4.965		
3.577	3.431		3.431	145	
1.355			400	400	
		122	39	39	47
		396		396	186
			4	4	
			161	161	
-980	-727		-727	-253	
-4.256					
	-4.034		-4.107		
			-43	-43	
			-179	-179	
4.661	4.031	122	382	4.340	125
161		161	161		
561		122	439	439	
8.937	8.792		8.792	145	
-179		-179	-179		
-5.014	-4.761		-4.834	-253	
186				186	
47					47
-39		-39	-39		
4.660	4.031	122	382	4.340	125

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

In IAS 39 ist der beizulegende Zeitwert definiert als der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern unter marktüblichen Bedingungen ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte. Dementsprechend liefern notierte Preise an einem aktiven Markt den besten Anhaltspunkt für den beizulegenden Zeitwert. Wenn Marktpreise nicht unmittelbar zur Verfügung stehen, ist der beizulegende Zeitwert unter Einsatz von Bewertungstechniken zu ermitteln. Wir haben unsere Finanzinstrumente in solche unterteilt, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und solche, die zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden.

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente

Entsprechend den Vorgaben von IFRS 7 haben wir unsere zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente anhand der Parameter, die zur Bewertung herangezogen werden (Inputs), kategorisiert und in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingruppiert.

Höchste Priorität in der Fair-Value-Hierarchie besitzen notierte Marktpreise in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (Stufe 1); auf der untersten Stufe dieser Hierarchie stehen unbeobachtbare Daten (Stufe 3). Die Parameter zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines einzelnen Instruments können in verschiedene Stufen der Fair-Value-Hierarchie eingeteilt werden. Dabei wird die Hierarchiestufe, in welche die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit fällt, nach der niedrigsten Bewertung bestimmt, die maßgeblich für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit ist. Die Einschätzung, inwieweit ein bestimmter Parameter für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit maßgeblich ist, erfordert eine Beurteilung unsererseits. Auch Faktoren, die für den betreffenden Vermögenswert oder die betreffende Verbindlichkeit spezifisch sind, fließen in die Beurteilung ein.

Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die jeweilige Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes sind im Folgenden beschrieben:

- Stufe 1: Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten
 - Marktfähige, zur Veräußerung verfügbare Schuldtitle und Beteiligungen: Die beizulegenden Zeitwerte marktfähiger Wertpapiere basieren auf den Marktpreisen zum 31. Dezember.
 - Stufe 2: Andere als direkt oder indirekt beobachtbare Parameter, wie notierte Marktpreise für vergleichbare Vermögenswerte/Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten; notierte Marktpreise für identische oder vergleichbare Vermögenswerte/Verbindlichkeiten in nicht aktiven Märkten; andere Parameter, die über den wesentlichen Teil der Laufzeit der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten beobachtbar sind oder durch beobachtbare Marktdaten unterlegt werden können
 - Derivative Finanzinstrumente: Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows über die jeweiligen Restlaufzeiten der Verträge über die jeweiligen Einlagenzinssätze und Kassakurse ermittelt. Der beizulegende Zeitwert unserer Devisenoptionen wird unter Berücksichtigung aktueller Kassakurse und Ausübungspreise, der Volatilität der jeweiligen Währungen, der Restlaufzeit der Optionen sowie der Marktzinssätze ermittelt. Der beizulegende Zeitwert der Derivate zur Absicherung unserer anteilsbasierten Vergütungen wird unter Berücksichtigung von risikolosen Zinssätzen, der Restlaufzeit der Derivate, der Dividendenrenditen und des Aktienkurses sowie der Volatilität der SAP-Aktie berechnet.
 - Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen an notierten Unternehmen: Bestimmte von uns gehaltene Beteiligungen unterliegen für einen begrenzten Zeitraum einer Verkaufsrestriktion. Aus diesem Grund bestimmen wir die beizulegenden Zeitwerte auf Basis der Marktpreise zum 31. Dezember unter Berücksichtigung eines Abschlags für die Verkaufsbeschränkung, der auf der Prämie für eine entsprechende Put-Option beruht.
 - Stufe 3: Nicht beobachtbare Parameter, da zum Bewertungszeitpunkt keine oder keine verwertbare Marktaktivität für den zu bewertenden Vermögenswert oder die zu bewertende Verbindlichkeit vorhanden ist, die für die Bewertung wesentlich ist.
- Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie gemäß IFRS 7. Diese wurden nach IAS 39 zum 31. Dezember 2012 entweder erfolgswirksam oder über das sonstige Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Klassifizierung der Finanzinstrumente

Mio. €

	2012				2011			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte								
Schuldeninstrumente	29	0	0	29	400	0	0	400
Eigenkapitalinstrumente	52	0	0	52	18	21	0	39
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	81	0	0	81	418	21	0	439
Derivative finanzielle Vermögenswerte	0	144	0	144	0	165	0	165
Gesamt	81	144	0	225	418	186	0	604
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	0	197	0	197	0	222	0	222
Gesamt	0	197	0	197	0	222	0	222

Zu Anschaffungskosten/fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Finanzinstrumente

Die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente werden wie folgt ermittelt:

- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere nicht derivative finanzielle Vermögenswerte: Da die finanziellen Vermögenswerte hauptsächlich kurzfristigen Charakter haben, wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte annähernd ihren Buchwerten entsprechen. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche langfristige Ausleihungen an Dritte oder Mitarbeiter zinsen wir auf den Barwert der erwarteten künftigen Cashflows ab und wenden dafür den ursprünglichen Effektivzinssatz an, den ein Darlehensnehmer bei einem Finanzinstitut für ein ähnliches Darlehen zahlen müsste.
- Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen: Bei diesen Beteiligungen, die hauptsächlich aus Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften bestehen, stehen wegen des fehlenden aktiven Marktes mit Marktpreisen keine beizulegenden Zeitwerte unmittelbar zur Verfügung. Auch ist die Berechnung von beizulegenden Zeitwerten durch die Abzinsung von erwarteten künftigen Cashflows nicht möglich, da die Zahlungsströme nicht verlässlich bestimmt werden können. Solche Beteiligungen werden daher zu Anschaffungskosten bewertet. Unsere Schätzungen ihres beizulegenden Zeitwertes beinhalten einen Vergleich mit ähnlichen Gesellschaften. Dabei ziehen wir Umsatzmultiplikatoren vergleichbarer Unternehmen in Betracht und berücksichtigen die Liquiditätssituation, den Finanzierungsbedarf, die Gewinn- und Umsatzvorschau, die betriebliche Leistung, personelle Veränderungen beim Management und bei den Anteilseignern sowie die Wettbewerbssituation.
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten: Unsere nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Finanzschulden und andere nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten. Da die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten vor allem kurzfristigen Charakter haben, gehen wir davon aus, dass die beizulegenden Zeitwerte annähernd ihren Buchwerten entsprechen. Die Buchwerte unserer variabel verzinslichen Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten entsprechen im Allgemeinen den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten. Den beizulegenden Zeitwert von festverzinslichen Finanzschulden

ermitteln wir auf Basis verfügbarer Marktpreise oder durch Abzinsung der Cashflows mit den am 31. Dezember geltenden Marktzinssätzen.

(27) ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN

Wir unterhalten verschiedene anteilsbasierte Vergütungen für Mitarbeiter und Führungskräfte, die durch Barausgleich und durch Eigenkapitalinstrumente abgegolten werden. Die Mehrzahl dieser Programme ist im Folgenden beschrieben. Die SAP verfügt über andere anteilsbasierte Vergütungen, die sowohl einzeln als auch insgesamt für unseren Konzernabschluss von unwesentlicher Bedeutung sind.

a) Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich

Bei den von uns gewährten Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights) handelt es sich um anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich. Sie umfassen die folgenden Programme: Employee Participation Plan (EPP) und Long Term Incentive Plan (LTI-Plan für den Vorstand und das Global Managing Board) 2015, SOP 2007 (Stock Option Plan 2007 (Tranche 2008)), SOP PP (SOP Performance Plan 2009), SOP 2010 (Stock Option Plan 2010 (Tranchen 2010–2012)), BO-Rechte (in der Vergangenheit von Business Objects gewährte Rechte, die beim Erwerb von Business Objects im Jahr 2008 übernommen wurden), erworbene SFSF-Rechte (in der Vergangenheit von SuccessFactors gewährte Rechte, die beim Erwerb von SuccessFactors im Jahr 2012 übernommen wurden) sowie erworbene Ariba-Rechte (in der Vergangenheit von Ariba gewährte Rechte, die beim Erwerb von Ariba im Jahr 2012 übernommen wurden). Die SAP hat verschiedene Kaufoptionen erworben, um einen Teil der erwarteten Cashflow-Risiken in Zusammenhang mit ihren anteilsbasierten Vergütungen abzusichern. Die Kaufoptionen wurden so strukturiert, dass sie eventuell anfallende erforderliche Zahlungen gemäß den Bedingungen der Wertsteigerungsrechte replizieren. Durch das Sicherungsprogramm gleicht die Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Kaufoptionen die Personalaufwendungen für erfasste Optionen aus.

Bei der Berechnung des beizulegenden Zeitwertes am Tag der Gewährung wurden die folgenden Parameter und Annahmen zugrunde gelegt:

Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung (Programme mit Barausgleich)

	2012					2011	2010
Plan	LTI-Plan 2015 (Tranche 2012)	EPP 2015 (Tranche 2012)	SOP 2010 (Tranche 2012)	SFSF-Rechte ¹⁾	Ariba-Rechte ¹⁾	SOP 2010 (Tranche 2011)	SOP 2010 (Tranche 2010)
Tag der Gewährung	7.2. – 1.9.2012	5.4.2012	8.6.2012	21.2.2012	1.10.2012	9.6.2011	9.9.2010
Gewichteter Mittelwert (Fair Value)	45,33 €	49,91 €	8,16 €	30,24 €	34,79 €	8,24 €	6,46 €
Erwartete Laufzeit (in Jahren)	3,9	0,8	5,7	k. A.	k. A.	5,8	5,8
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,56 %	0,10 %	0,64 %	k. A.	k. A.	2,64 %	1,63 %
Zuteilungskurs der SAP-Aktie	46,01 €	46,01 €	44,80 €	k. A.	k. A.	42,03 €	35,48 €
Kurs der SAP-Aktie	48,20 €	50,78 €	45,38 €	k. A.	k. A.	41,73 €	35,45 €
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	30,2 %	k. A.	k. A.	27,1 %	26,9 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,53 %	2,14 %	2,07 %	k. A.	k. A.	1,66 %	1,65 %

¹⁾ Beizulegender Zeitwert zum Erwerbstag

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2012 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Zeitwerte und Annahmen am Jahresende (Programme mit Barausgleich)

	LTI-Plan 2015 (Tranche 2012)	EPP 2015 (Tranche 2012)	SOP 2007 (Tranche 2008)	SOP PP	SOP 2010 (Tranche 2010–2012)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte	BO-Rechte
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Binomial	Monte-Carlo	Monte-Carlo	k. A.	k. A.	Sonstige ¹⁾
Spanne der Gewährungszeitpunkte	7.2.2012 1.9.2012	5.4.2012	3.3.2008	6.5.2009 8.6.2012	9.9.2010	21.2.2012	1.10.2012	10.2.1998 21.1.2008
Ausgegebene Bezugsrechte (Tsd.)	349	2.752	8.650	10.321	18.920	4.534	4.091	5.162
Gewichteter durchschnitt- licher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2012	57,79 €	60,69 €	23,30 €	7,36 €	17,06 €	30,32 €	34,11 €	57,06 €
Gewichteter durchschnitt- licher innerer Wert zum 31.12.2012	60,69 €	60,69 €	24,73 €	4,76 €	14,79 €	30,32 €	34,11 €	57,06 €
Erwartete Restlaufzeit zum 31.12.2012 (in Jahren)	3,1	0,1	0,1	1,2	4,1	0,9	0,7	1,9
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,06 %	0,00 %	-0,01 %	-0,04 %	0,03 % bis 0,41 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	55,0 %	19,80 %	25,8 % bis 29,6 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,55 %	k. A.	1,55 %	1,55 %	1,55 %	k. A.	k. A.	k. A.
Kurs des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	192,95 €	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	5,50 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	1,39 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	42,10 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Berechnung des Zeitwertes bei diesen Plänen erfolgt durch Subtraktion der Barwerte der – sofern anwendbar – erwarteten künftigen Dividendenzahlungen bis zum Ende der Laufzeit des entsprechenden Plans vom jeweils herrschenden Kurs am Bewertungstag.

Die erwartete Volatilität des Kurses der SAP-Aktie basiert auf der impliziten Volatilität gehandelter Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis sowie der historischen Volatilität mit der gleichen erwarteten Laufzeit wie die gewährten Optionen. Bei der Bewertung des Programms SOP PP beruht die erwartete Volatilität des Tech Peer Group Index (ISIN DE000AOYKR94) (TechPGI) auf der historischen Volatilität, die sich aus der Indexkursentwicklung ableitet.

Die erwartete Restlaufzeit der Optionen spiegelt sowohl die vertragliche Laufzeit als auch das erwartete beziehungswise vergangene Ausübungsverhalten wider. Der risikolose Zinssatz orientiert sich an Bundesanleihen mit einer vergleichbaren Laufzeit. Die Dividendenrendite basiert auf den erwarteten künftigen Dividenden.

Die Entwicklung unserer Programme mit Barausgleich stellte sich in den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2012, 2011 und 2010 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte bei Programmen mit Barausgleich

Tsd. €

	LTI-Plan 2015 (Tranche 2012)	EPP 2015 (Tranche 2012)	SOP 2007 (Tranche 2007/ 2008)
Bestand per 31.12.2009	k. A.	k. A.	13.488
Gewährt 2010	k. A.	k. A.	0
Ausgeübt/-bezahlt 2010	k. A.	k. A.	-167
Verfallen 2010	k. A.	k. A.	0
Verwirkt 2010	k. A.	k. A.	-323
Bestand per 31.12.2010	k. A.	k. A.	12.998
Gewährt 2011	k. A.	k. A.	0
Ausgeübt/-bezahlt 2011	k. A.	k. A.	-8.172
Verfallen 2011	k. A.	k. A.	0
Verwirkt 2011	k. A.	k. A.	-832
Bestand per 31.12.2011	k. A.	k. A.	3.994
Gewährt 2012	349	2.752	0
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2012	117	880	k. A.
Ausgeübt/-bezahlt 2012	0	0	-3.170
Verfallen 2012	0	0	-414
Verwirkt 2012	0	-130	-8
Bestand per 31.12.2012	466	3.502	402

Zusätzliche Informationen

Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2010	k. A.	k. A.	12.998
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2011	k. A.	k. A.	3.994
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2012	0	0	402
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2010 (Mio. €)	k. A.	k. A.	15
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2011 (Mio. €)	k. A.	k. A.	15
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2012 (Mio. €)	28	213	10
Durchschnittlicher gewichteter Aktienpreis (€) für ausgeübte Aktienoptionen in 2010	k. A.	k. A.	36,98
Durchschnittlicher gewichteter Aktienpreis (€) für ausgeübte Aktienoptionen in 2011	k. A.	k. A.	43,46
Durchschnittlicher gewichteter Aktienpreis (€) für ausgeübte Aktienoptionen in 2012	k. A.	k. A.	51,06
Rückstellung zum 31.12.2010 (Mio. €)	k. A.	k. A.	59
Rückstellung zum 31.12.2011 (Mio. €)	k. A.	k. A.	20
Rückstellung zum 31.12.2012 (Mio. €)	53	212	9
2010 erfasster Aufwand (Mio. €)	k. A.	k. A.	0
2011 erfasster Aufwand (Mio. €)	k. A.	k. A.	-4
2012 erfasster Aufwand (Mio. €)	53	216	3

SOP PP	SOP 2010 (2010 – 2012 Tranche)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte	BO-Rechte
10.078	k. A.	k. A.	k. A.	1.887
0	5.397	k. A.	k. A.	0
0	0	k. A.	k. A.	-571
0	0	k. A.	k. A.	0
-503	-24	k. A.	k. A.	-216
9.575	5.373	k. A.	k. A.	1.100
0	5.192	k. A.	k. A.	0
0	0	k. A.	k. A.	-432
0	0	k. A.	k. A.	0
-632	-515	k. A.	k. A.	-130
8.943	10.050	k. A.	k. A.	538
0	8.331	4.534	4.091	0
k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
-3.294	0	-1.826	-1.587	-195
0	0	0	0	0
-805	-954	-305	-144	-30
4.844	17.427	2.403	2.360	313
0	0	k. A.	k. A.	1.060
8.943	0	k. A.	k. A.	538
4.844	0	0	0	313
0	0	k. A.	k. A.	22
0	0	k. A.	k. A.	10
23	0	3	3	18
k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	35,38
k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	42,12
60,40	k. A.	30,32	34,11	49,40
36	4	k. A.	k. A.	24
28	27	k. A.	k. A.	17
36	137	39	51	18
21	4	k. A.	k. A.	6
-8	28	k. A.	k. A.	5
20	74	38	21	9

a.1) Employee Participation Plan (EPP) und Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015

Im Jahr 2012 haben wir zwei neue anteilsbasierte Vergütungen eingeführt: den Employee Participation Plan (EPP) 2015 für Mitarbeiter sowie den Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015 für Mitglieder des Vorstands und des Global Managing Board.

Die Pläne basieren auf der Kursentwicklung der SAP-Aktie und dem Erreichen von zwei Finanzkennzahlen (Konzerngesamtumsatzerlöse sowie Konzernbetriebsergebnis auf Non-IFRS-Basis), die aus den Finanzkennzahlen zur Unternehmensstrategie 2015 abgeleitet wurden. Den Teilnehmern werden im Rahmen dieser Pläne virtuelle Aktien der SAP, sogenannte Restricted Share Units (RSUs), zugeteilt. Die Planteilnehmer erhalten einen Barausgleich basierend auf der Anzahl der RSUs, die unverfallbar werden.

Beide Programme sehen eine jährliche Ausgabe von RSUs für die Jahre 2012 bis 2015 vor, wobei der Vorstand jährlich über die Tranche für den EPP 2015 beschließt. Teilnehmern des LTI-Plans 2015 wurde bereits ein Budget für die Tranchen der Jahre 2012 bis 2015 gewährt. Nahezu alle Teilnehmer des LTI-Plans 2015 sind Mitglieder des Vorstands. Der im Jahr 2012 gewährte Betrag an die Vorstände beläuft sich insgesamt auf 55 Mio. €.

Die Zuteilung der RSUs erfolgt jeweils am Jahresbeginn und richtet sich nach dem Kurs der SAP-Aktie nach Veröffentlichung der vorläufigen Jahresergebnisse für das dem Leistungszeitraum unmittelbar vorangegangene Geschäftsjahr.

Nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahrs werden die endgültigen RSUs zugeteilt. Die Anzahl der den Planteilnehmern zugeteilten RSUs hängt vom Erreichen bestimmter Zielvorgaben der SAP im jeweiligen Geschäftsjahr ab und kann höher oder niedriger als die ursprünglich gewährte Zahl an RSUs sein. Eine Zuteilung von RSUs erfolgt, wenn die Zielerreichung bei beiden Kennzahlen den festgelegten Schwellenwert von 80 % überschreitet. Je nach Zielerreichung kann die Zuteilung einen Höchstwert von 150 % erreichen. Falls die Zielerreichung bei einer oder beiden Kennzahlen unter 80 % liegt, werden keine RSUs zugeteilt und die für das jeweilige Geschäftsjahr gewährten RSUs verfallen. Für das Geschäftsjahr 2012 wurden die zu Jahresbeginn gewährten RSUs aufgrund eines Zielerreichungsgrads bei diesen Kennzahlen von 133,55 % zugeteilt.

Beim EPP 2015 erfolgt die Auszahlung der RSUs im ersten Quartal des Folgejahres. Die Auszahlung der RSUs für die Mitglieder des Vorstands und des Global Managing Board aus dem LTI-Plan 2015 erfolgt hingegen erst nach einer dreijährigen Haltefrist; diese RSUs kommen somit ab dem Jahr 2016 zur Auszahlung.

Die Pläne sehen eine nachträgliche Anpassung vor, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass sie auf das Erreichen der Zielwerte für die Finanzkennzahlen im Jahr 2015 ausgerichtet sind. Wenn die Gesamtzielerreichung 2015 höher oder niedriger ist als der Wert, der durch die Anzahl der zwischen 2012 und 2014 erdienten RSUs dargestellt ist, können 2015 entsprechend mehr oder weniger RSUs ausgegeben werden. In den Vorjahren bereits vollständig erdiente RSUs sind jedoch unverfallbar. Die Durchführung einer solchen nachträglichen Anpassung im Rahmen des EPP ist vom Vorstand im Jahr 2015 zu genehmigen.

Der Gesamtaufwand für jede Tranche des EPP 2015 sowie für den LTI-Plan 2015 hängt von der Anzahl der unverfallbaren RSUs sowie vom Kurs der SAP-Aktie ab, der für den EPP direkt nach Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr des vorigen Geschäftsjahrs (der dreijährigen Sperrfrist beim LTI-Plan 2015) festgesetzt wird. Letztlich kann er deutlich über oder unter dem budgetierten Betrag liegen.

a.2) SAP Stock Option Plan 2007 (SOP 2007), Tranche 2008

Im Rahmen des SAP SOP 2007 haben wir ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern im Jahr 2008 virtuelle Aktienoptionen mit Barausgleich gewährt, deren Wert an die mehrjährige Kursentwicklung der SAP-Aktie gekoppelt ist.

Durch die Ausübung der im Rahmen des SAP SOP gewährten virtuellen Optionen erhalten die Mitarbeiter das Recht auf Erhalt eines bestimmten Geldbetrags gemäß den Vorschriften und Bedingungen dieses Plans. Die Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren an elf vorher festgelegten Ausübungsterminen pro Kalenderjahr (jeweils ein Tag im Monat außer April) ausgeübt werden und haben eine Laufzeit von fünf Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung.

Der Ausübungspreis beträgt 110 % des Einstiegswertes, der auf dem Durchschnittswert der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorangegangene Geschäftsjahr basiert. Der Einstiegswert der 2008 vergebenen Rechte betrug 32,69 €.

Die Obergrenze für den auszuzahlenden Geldbetrag im Rahmen des SAP SOP beträgt 100 % des Ausübungspreises (35,96 € bei 2008 gewährten Optionen).

a.3) SOP Performance Plan 2009 (SOP PP)

Im Rahmen des SOP PP 2009 haben wir Leistungsträgern und ausgewählten Führungskräften virtuelle Aktienoptionen mit Barausgleich gewährt, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex, dem TechPGI, bemisst.

Die zukünftigen Gewinne zum Ausübungszeitpunkt basieren auf der Wertsteigerung der SAP-Aktie im Vergleich zum TechPGI. Eine Ausübung ist nur möglich, sofern die Wertsteigerung der SAP-Aktie die des TechPGI übertrifft. Für diese Zwecke werden in der Vereinbarung für den SOP PP 2009 der Einstiegswert des TechPGI (97,54 €) und der anfängliche Ausübungspreis der SAP-Aktie (28,00 €) festgelegt. Die Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren an zwölf vorher festgelegten Ausübungsterminen pro Kalenderjahr (jeweils ein Tag pro Monat) ausgeübt werden und haben eine Laufzeit von fünf Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung.

Die Obergrenze für den auszuzahlenden Geldbetrag beträgt 110 % des Einstiegswertes (30,80 €). Der dynamische Ausübungspreis beläuft sich am Bewertungstichtag auf 55,93 €.

a.4) SAP Stock Option Plan 2010 (SOP 2010), Tranchen 2010–2012

Im Rahmen des SOP 2010 haben wir in den Jahren 2010, 2011 und 2012 Mitgliedern des Senior-Leadership-Teams (SLT), den SAP Top Rewards (Leistungsträgern mit einer überdurchschnittlichen Beurteilung) sowie in den Jahren 2010 und 2011 den Vorstandsmitgliedern virtuelle Aktienoptionen mit Barausgleich gewährt, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie bemisst.

Der Einstiegswert basiert auf dem Durchschnittswert der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den fünf Börsentagen vor dem Tag der Beschlussfassung des Vorstands.

Durch die Ausübung der im Rahmen des SOP 2010 gewährten virtuellen Optionen erhalten die Mitarbeiter das Recht auf Erhalt eines bestimmten Geldbetrags gemäß den Vorschriften und Bedingungen dieses Plans. Die Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von drei Jahren (vier Jahren bei Vorstandsmitgliedern) an elf vorher festgelegten Ausübungsterminen pro Kalenderjahr (jeweils ein Tag im Monat außer April) ausgeübt werden und haben eine Laufzeit von sechs Jahren (sieben Jahren bei Vorstandsmitgliedern) ab dem Zeitpunkt der Gewährung. Mitarbeiter können nur dann ihre virtuellen Aktienoptionen ausüben, wenn sie bei der SAP beschäftigt sind. Bei Ausscheiden aus der Gesellschaft sind die Aktienoptionen verwirkt. Die Optionen der Mitglieder des Vorstands können nach Gewährung nicht verwirkt werden. Wenn der Dienstvertrag im Jahr der Gewährung endet, wird die Anzahl der Optionen zeitanteilig reduziert. Optionen, die am Ende der jeweiligen Laufzeit noch nicht ausgeübt wurden, verfallen.

Der Ausübungspreis beträgt 110 % des Einstiegswertes (115 % für Vorstandsmitglieder). Das entspricht 39,03 € beziehungsweise 40,80 € für die Tranche 2010, 46,23 € beziehungsweise 48,33 € für die Tranche 2011 und 49,28 € für die Tranche 2012.

Die Obergrenze für den auszuzahlenden Geldbetrag beträgt 100 % (150 % für Vorstandsmitglieder) des Ausübungspreises.

a.5) Vergütungspläne mit Barausgleich von SuccessFactors auf der Basis früherer, von SuccessFactors gewährter Rechte (SFSF-Rechte)

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors im Jahr 2012 haben wir gemäß den Bedingungen des Übernahmevertrags noch nicht unverfallbare Restricted Stock Awards (RSAs), Restricted Stock Units (RSUs) und Performance Stock Units (PSUs), die von Mitarbeitern von SuccessFactors gehalten wurden, gegen anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich der SAP getauscht (SFSF-Rechte).

Die zum Erwerbszeitpunkt noch nicht unverfallbaren RSAs, RSUs und PSUs wurden in das Recht umgewandelt, zu den ursprünglich vereinbarten Ausübungsterminen einen Geldbetrag in Höhe der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen RSAs und RSUs, multipliziert mit 40,00 US\$ je Aktie, zu erhalten.

Zum Erwerbszeitpunkt bestanden 4.533.713 noch nicht unverfallbare RSAs, RSUs und PSUs. Das entspricht einem beizulegenden Zeitwert von 128 Mio. € nach Berücksichtigung der verwirkten Rechte, in Abhängigkeit von den Gewährungszeitpunkten und den verbleibenden Erdienungszeiträumen. Vom Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwertes wurden 59 Mio. € auf die übertragene Gegenleistung und 68 Mio. € auf die künftig zu erbringende Dienstzeit aufgeteilt. Sie werden als Vergütungsaufwendungen nach dem Erwerb erfasst, da die Rechte über den Rest des ursprünglichen Erdienungszeitraums erdient werden. Der verbleibende Erdienungszeitraum für solche SFSF-Rechte kann bis zu vier Jahre ab dem Erwerbszeitpunkt betragen. Vom 21. Februar 2012 bis zum 31. Dezember 2012 wurden 1.821.943 SFSF-Rechte unverfallbar. Der nicht erfasste Aufwand für SFSF-Rechte belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 34 Mio. € und wird über den verbleibenden Erdienungszeitraum von bis zu 3,0 Jahren verteilt.

a.6) Vergütungspläne mit Barausgleich von Ariba auf der Basis früherer, von Ariba gewährter Rechte (Ariba-Rechte)

Nach Maßgabe des Übernahmevertrags für den Erwerb von Ariba durch die SAP im Jahr 2012 musste die SAP noch nicht unverfallbare Restricted Stock Awards (RSAs) und Restricted Stock Units (RSUs), die von Ariba-Mitarbeitern gehalten wurden, gegen anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich der SAP tauschen (Ariba-Rechte).

Die zum Erwerbszeitpunkt noch nicht unverfallbaren RSAs und RSUs wurden in das Recht umgewandelt, zu den entsprechenden Erdienungszeitpunkten einen Geldbetrag in Höhe der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen RSAs und RSUs, multipliziert mit 45,00 US\$ je Aktie, zu erhalten.

Zum Erwerbszeitpunkt bestanden 4.091.225 noch nicht unverfallbare RSAs und RSUs. Das entspricht einem beizulegenden Zeitwert von 138 Mio. € nach Berücksichtigung der verwirkten Rechte, in Abhängigkeit von den Gewährungszeitpunkten und den verbleibenden Erdienungszeiträumen. Vom Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwertes wurden 86 Mio. € auf die übertragene Gegenleistung und 52 Mio. € auf die künftig zu erbringende Dienstzeit aufgeteilt. Sie werden als Vergütungsaufwendungen nach dem Erwerb erfasst, da die Rechte über den Rest des ursprünglichen Erdienungszeitraums erdient werden. Der verbleibende Erdienungszeitraum für solche Ariba-Rechte kann bis zu 3,5 Jahre ab dem Erwerbszeitpunkt betragen. Vom 1. Oktober 2012 bis zum 31. Dezember 2012 wurden 1.586.747

Ariba-Rechte unverfallbar. Der nicht erfasste Aufwand für Ariba-Rechte belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 30 Mio. € und wird über den verbleibenden Erdienungszeitraum von bis zu 3,25 Jahren verteilt.

a.7) Vergütungspläne mit Barausgleich von Business Objects auf der Basis früherer, von Business Objects gewährter Rechte (BO-Rechte)

Vor dem Erwerb durch die SAP erhielten die Mitarbeiter der Unternehmen von Business Objects Rechte auf den Bezug von Business-Objects-Aktien. Nach dem Erwerb von Business Objects im Jahr 2008 wurden die Business-Objects-Aktien nicht länger öffentlich gehandelt, und es wurden Mechanismen eingeführt, um den Mitarbeitern eine Vergütung für ihre Bezugsrechte zu ermöglichen. Sie erhielten entweder eine Barzahlung anstelle von Business-Objects-Aktien (Barzahlung, Cash Payment Mechanism, CPM) oder Business-Objects-Aktien mit anschließendem Weiterverkauf der Aktien an SAP France (Liquiditätsvereinbarung, Liquidity Agreement Mechanism, LAM). Die Umsetzung des CPM und des LAM führte im Grunde zu einer Umwandlung der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich (Ersatzrechte), mit denen die ursprünglich gewährten Aktienoptionen und Mitarbeiterbeteiligungen (Restricted Stock Units, RSU) ersetzt wurden (ersetzte Rechte).

Die ersetzen Rechte hatten einen Erdienungszeitraum von zwei bis fünf Jahren und eine vertragliche Laufzeit von zwei bis zehn Jahren.

Die Ersatzrechte spiegeln die Bedingungen der ersetzen Rechte nahezu identisch wider (einschließlich Bedingungen wie Ausübungspreis und Unverfallbarkeit), außer dass

- die ersetzen Rechte einen Ausgleich durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten vorsahen, wohingegen die Ersatzrechte entweder über den CPM oder den LAM in bar ausglichen werden,
- die ersetzen Rechte auf den Kurs der Business-Objects-Aktie indexiert wurden, wohingegen die Ersatzrechte auf den Kurs der SAP-Aktie wie folgt indexiert werden: Der im Rahmen des Übernahmangebots von SAP unterbreitete Angebotspreis für Business-Objects-Aktien (42 €) wird durch den Kurs der SAP-Aktie bei Ablauf des Erwerbsangebots dividiert (32,28 €); das so ermittelte Ergebnis wird mit dem gewichte-

ten durchschnittlichen Schlusskurs der SAP-Aktie an den 20 Handelstagen unmittelbar vor dem Ausübungs- oder Veräußerungsdatum multipliziert.

Der finanzielle Nutzen aus der Ausübung der Aktienoption oder der Unverfallbarkeit der RSUs wird direkt an die Mitarbeiter ausgezahlt (in Ländern, in denen der CPM Anwendung findet), oder die Mitarbeiter erhalten bei Ausübung der Aktienoptionen oder Unverfallbarkeit der RSUs weiterhin Aktien von Business Objects (in Ländern, in denen der LAM Anwendung findet). In diesen Fällen haben die Mitarbeiter innerhalb von drei Monaten ab der Ausübung ein Recht zum Weiterverkauf der Aktien an SAP (Put-Option). Die SAP hat ihrerseits ein Recht auf den Bezug dieser Aktien (Call-Option).

In beiden Fällen werden die Bezugsrechte als Vergütungen mit Barausgleich bilanziert, da die Verpflichtung gegenüber dem Mitarbeiter sowohl beim CPM als auch beim LAM letztendlich nur in bar abgegolten wird. Der gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis beträgt 20,42 €.

b) Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Die Programme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente umfassen hauptsächlich den Share Matching Plan (SMP).

Im Rahmen des 2010 eingeführten Share Matching Plan (SMP) bieten wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag von 40 % zu erwerben. Es kann ein bestimmter Prozentsatz vom jährlichen Grundgehalt des Mitarbeiters in den SMP eingezahlt werden. Nach Ende einer dreijährigen Veräußerungssperre erhalten die Planteilnehmer für drei zuvor erworbene SAP-Aktien kostenlos jeweils eine weitere SAP-Aktie (2012: fünf weitere SAP-Aktien).

Die Bedingungen für Mitglieder des Senior-Leadership-Teams (SLT) weichen geringfügig von denen für Mitarbeiter ab. Die Mitglieder des SLT erhalten beim Erwerb der Aktien keine Ermäßigung, sind jedoch nach Ablauf der dreijährigen Sperrfrist zum kostenlosen Bezug von jeweils zwei (2012: fünf) SAP-Aktien für drei zuvor erworbene SAP-Aktien berechtigt. Dieses Programm steht Mitgliedern des SAP-Vorstands nicht offen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Parameter und Annahmen, die zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonus-Aktien zum Tag der Gewährung herangezogen wurden, sowie die Anzahl der erworbenen Aktien und der gewährten kostenlosen Bonus-Aktien im Rahmen dieses Programms in den Jahren 2012, 2011 und 2010:

Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung für den SMP

	2012	2011	2010
Tag der Gewährung	6.6.2012	8.6.2011	8.9.2010
Aktienkurs am Tag der Gewährung	45,43 €	41,73 €	35,45 €
Vom Vorstand festgelegter Kaufpreis	48,23 €	44,07 €	35,12 €
Risikofreier Zinssatz	0,12 %	1,95 %	0,82 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	2,13 %	1,70 %	1,65 %
Erwartete Laufzeit der kostenlosen Bonus-Aktien (in Jahren)	3,0	3,0	3,0
Beizulegender Zeitwert der kostenlosen Bonus-Aktien am Tag der Gewährung	42,54 €	39,69 €	33,71 €
Anzahl der erworbenen Aktien (Tsd.)	1.926	1.334	1.591
Gewährte kostenlose Bonus-Aktien (Tsd.)	3.210	481	571

Die folgende Tabelle enthält eine Aufschlüsselung der Aufwendungen, die wir für diesen Plan in den Jahren 2012, 2011 und 2010 erfasst haben, sowie der noch nicht erfassten Aufwendungen am Jahresende (in Mio. €):

Erfasste und noch nicht erfasste Aufwendungen zum Jahresende für den SMP

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2012	2011	2010
In Verbindung mit dem Rabatt erfasster Aufwand	34	22	24
In Verbindung mit der Verteilung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonus-Aktien erfasster Aufwand	34	9	2
Gesamtaufwand für den SMP	68	31	26
Nicht erfasster Aufwand zum 31. Dezember	107	22	15
Durchschnittlicher verbleibender Erdienungszeitraum zum 31. Dezember (in Jahren)	2,2	2,2	2,7

(28) SEGMENT- UND GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

Allgemeine Informationen

Angesichts der wachsenden Fokussierung unserer Geschäftsaktivitäten im Bereich Cloud-Software haben wir im dritten Quartal 2012 die Struktur der Unternehmensbestandteile geändert, die unsere Unternehmensleitung für Entscheidungen in betrieblichen Angelegenheiten heranzieht. Ebenso gab es Änderungen in der zentralen Gewinngröße, die zur Allokation von Ressourcen auf die Unternehmensteile und zur Beurteilung ihrer Ertragskraft genutzt wird. Die Segmentinformationen für frühere Perioden wurden an diese Änderungen angepasst. Im Rahmen dieser Umgestaltung wurden die früheren Segmente Beratung und Schulung zum Segment On-Premise-Services zusammengefasst. Bestimmte Aktivitäten der bisherigen Segmente Beratung und Schulung wurden in das Segment On-Premise-Produkte übertragen. Für die früheren Segmente Beratung und Schulung verwendet unsere Unternehmensleitung keine separaten Finanzinformationen mehr.

Zu Beginn des ersten Quartals 2012 hatten wir bereits die Aktivitäten des früheren Sybase-Segments in die zu diesem Zeitpunkt bestehenden Segmente (Produkt, Beratung, Schulung) integriert. Auslöser für die Entscheidung, Sybase nicht mehr als eigenständigen Unternehmensbestandteil zu führen, sowie für die nachfolgende Integration war unser Beschluss, unser geplantes Wachstum in den Bereichen Mobile Lösungen und Datenbanken und Technologie zu unterstützen. Nach dieser Integration verwendet das SAP-Management keine separaten Finanzinformationen für das frühere Sybase-Segment mehr.

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmenstätigkeit differenziert ab, zum Beispiel nach Sparte, Region und den Verantwortungsbereichen der Vorstandsmitglieder. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt unser Vorstand, der als Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker, CODM) für den Erfolg der verschiedenen Geschäftsbereiche und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten.

Die wichtigsten Faktoren, die zur Identifizierung der Geschäftssegmente verwendet werden, sind die Unterschiede zwischen den angebotenen Produkten und Dienstleistungen, insbesondere:

- auf Ebene der Divisionen das Bereitstellungsmodell für Software (Software zur Installation auf der Hardware des Kunden (On-Premise-Software) gegenüber Software mit Bereitstellung in der Cloud).
- innerhalb der On-Premise-Division die Art der Dienstleistung,
- innerhalb der Cloud-Division die Anwendungsbereiche der angebotenen Cloud-Lösungen.

Die SAP umfasst zwei Divisionen – „On-Premise“ und „Cloud“ –, die ihrerseits aus verschiedenen Geschäftssegmenten bestehen. Unsere On-Premise-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten „On-Premise-Produkte“ und „On-Premise-Services“. Im dritten Quartal 2012 bestand unsere Cloud-Division nur aus dem einen Segment „Cloud-Anwendungen“. Nach dem Erwerb von Ariba haben wir in dieser Division jedoch ein zweites Geschäftssegment eingerichtet, das hauptsächlich aus dem erworbenen Ariba-Geschäft besteht. Außerdem sind auch die Geschäftsaktivitäten des 2011 erworbenen Unternehmens Crossgate im Geschäftssegment enthalten, das das erworbene Ariba-Geschäft umfasst. Alle Geschäftssegmente sind auch berichtspflichtige Segmente.

Unsere On-Premise-Division erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von On-Premise-Software (das heißt Software zur Installation auf der Hardware des Kunden) und mobilen Softwarelösungen (das heißt Software zur Nutzung auf mobilen Endgeräten) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software. Innerhalb der On-Premise-Division erstrecken sich die Aktivitäten im Segment On-Premise-Produkte primär auf die Vermarktung und den Vertrieb unserer On-Premise-Software und unserer mobilen Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) für diese Software. Das Segment On-Premise-Services umfasst im Wesentlichen verschiedene Beratungsleistungen, hauptsächlich Dienstleistungen zur Implementierung unserer Softwareprodukte sowie Schulungsleistungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte.

Unsere Cloud-Division erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus der Bereitstellung von Cloud-Software (das heißt Software, die der Kunde über die Cloud nutzt) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software (einschließlich Support, Beratungsleistungen und Schulungsleistungen). Innerhalb der Cloud-Division erstrecken sich die Aktivitäten im Segment Cloud-Anwendungen primär auf die Vermarktung und den Vertrieb von Subskriptionen für Cloud-Software, die von SAP oder

SuccessFactors entwickelt wurde. Das Ariba-Segment vertreibt in erster Linie die von Ariba entwickelte Cloud-Software und generiert Umsätze aus seinem cloudbasierten Kooperationsnetzwerk.

Informationen über Gewinn oder Verlust und Vermögenswerte und Schulden

Umsatz und Ergebnis der Geschäftssegmente

Mio. €

	On-Premise-Division			Cloud-Division		Gesamt
	On-Premise- Produkte	On-Premise- Services	Division Gesamt	Cloud-An- wendungen	Ariba	
2012						
Externe Umsatzerlöse	12.881	2.967	15.848	336	120	456
Umsatzkosten	-1.990	-2.298	-4.289	-158	-75	-233
Bruttogewinn	10.891	669	11.559	178	45	223
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.410	0	-3.410	-231	-43	-275
Segmentgewinn/-verlust	7.481	669	8.150	-53	2	-51
						8.098
2011						
Externe Umsatzerlöse	11.325	2.901	14.226	29	4	33
Umsatzkosten	-1.762	-2.201	-3.963	-66	-9	-75
Bruttogewinn	9.564	700	10.264	-37	-5	-42
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.919	0	-2.919	-32	-2	-34
Segmentgewinn/-verlust	6.644	700	7.344	-69	-7	-77
						7.268
2010						
Externe Umsatzerlöse	9.853	2.663	12.516	21	0	21
Umsatzkosten	-1.569	-2.041	-3.610	-60	-4	-64
Bruttogewinn	8.284	622	8.906	-39	-4	-43
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.520	0	-2.520	-29	-1	-30
Segmentgewinn/-verlust	5.764	622	6.386	-68	-5	-73
						6.313

Der Hauptentscheidungsträger erhält keine regelmäßigen Angaben zum Segmentvermögen und zu den Segmentverbindlichkeiten. Die Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes auf die Geschäftssegmente zeigen wir in Textziffer (15).

Bewertungsgrundlagen und Darstellung

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen Geschäftssegmenten als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst. Diese Transfers bestehen hauptsächlich darin, dass Mitarbeiter eines Segments auf Projektbasis in einem anderen Segment eingesetzt werden. Transfers zwischen den Segmenten werden einschließlich bestimmter indirekter Gemeinkosten zu den internen Kostensätzen (aber ohne Gewinnmarge) verbucht.

Der überwiegende Teil unserer Abschreibungen mit Einfluss auf die Segmentergebnisse wird den Segmenten über Umlagen zugerechnet und daher nicht gesondert auf Segmentebene erfasst. Die direkt in den Segmenten erfassten Abschreibungen sind in allen Geschäftssegmenten unwesentlich.

Die bei der Ermittlung von Segmentumsätzen und -ergebnissen angewandten Rechnungslegungsmethoden unterscheiden sich von den in Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS wie folgt:

- Bei der Ermittlung der Segmentumsätze und -ergebnisse werden Umsätze unabhängig von ihrer Klassifizierung in unserer Gewinn- und Verlustrechnung grundsätzlich dem Segment zugeordnet, das für die jeweilige Transaktion verantwortlich ist. Daher kann beispielsweise der Umsatz des Segments Cloud-Anwendungen Beträge enthalten, die in unserer Gewinn- und Verlustrechnung als Softwareerlöse klassifiziert wurden.
- Unsere Segmentumsätze und -ergebnisse enthalten wiederkehrende Umsätze, welche von uns übernommene Unternehmen als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätten, die jedoch aufgrund der Bewertung der zum Erwerbszeitpunkt bestehenden Kundenverträge zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen werden.
- Bei der Ermittlung der Segmentergebnisse werden Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen, Restrukturierungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten und allgemeine Verwaltungskosten nicht berücksichtigt. Diese Arten von Aufwendungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht.

- Unsere Segmentergebnisse enthalten nicht die folgenden akquisitionsbedingten Aufwendungen:
 - Aufwendungen für die planmäßige Abschreibung/Wertminde rung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen und bestimmten Einzelerwerben von geistigem Eigentum erworben wurden
 - Aufwendungen für erworbene, nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte
 - Restrukturierungskosten und Abwicklung von bereits vor dem Zusammenschluss bestehenden Beziehungen zwischen dem Erwerber und dem erworbenen Unternehmen
 - Akquisitionsbedingte Kosten für eingekaufte Leistungen, die als Aufwand erfasst werden müssen
- Unsere Segmentergebnisse enthalten keine Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten, die als solche alle Voraussetzungen nach IFRS erfüllen, außer dass sie keinen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig darstellen. Für alle dargestellten Berichtsperioden bezieht sich dies ausschließlich auf die Tätigkeiten von TomorrowNow.

Die Umsatzkosten für unser Segment On-Premise-Services beinhalten überdies Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Leistungen, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Leistungen abgegrenzt werden können. Daher wurden keine Vertriebs- und Marketingkosten als solche diesem Segment zugeordnet.

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €

	2012	2011	2010
Summe der Umsatzerlöse der Geschäftsssegmente	16.304	14.260	12.537
Anpassung wiederkehrender Umsätze	-81	-27	-74
Umsatzerlöse	16.223	14.233	12.464
Summe der Segmentgewinne/-verluste	8.098	7.268	6.313
Anpassung wiederkehrender Umsätze	-81	-27	-74
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.125	-1.898	-1.706
Allgemeine Verwaltungskosten	-783	-685	-610
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	23	25	9
Restrukturierungskosten	-8	-4	3
Anteilsbasierte Vergütungen	-522	-68	-58
TomorrowNow-Rechtsstreit/Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten	0	717	-981
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-537	-448	-305
Betriebsergebnis	4.065	4.881	2.591
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-173	-75	-186
Finanzergebnis, netto	-68	-38	-67
Gewinn vor Steuern	3.824	4.768	2.338

Geografische Angaben

In den nachfolgenden Tabellen sind die Softwareerlöse sowohl nach dem Land der Vertragsverhandlung als auch nach dem Sitz des Kunden aufgeschlüsselt. Die Aufschlüsselung nach dem Land der Vertragsverhandlung berücksichtigt, dass Kunden vermehrt in einem Land Softwareverträge verhandeln und über den Vertragsabschluss entscheiden, aber als legaler Vertragspartner ein Konzernunternehmen des Kunden in einem anderen Land fungiert. Bei der Aufschlüsselung der Umsätze nach Sitz des Kunden wird der Umsatz dem Land des Konzernunternehmens zugeordnet, das als Vertragspartner fungiert. Wir sind der Ansicht, dass der Ort der Vertragsverhandlungen besser Auskunft darüber gibt, wo der Umsatz erwirtschaftet wurde. Die SAP weist deshalb seit dem zweiten Quartal 2012 die Softwareerlöse sowohl nach dem Sitz des Kunden als auch nach dem Ort der Vertragsverhandlungen aus. Zwischen diesen beiden Darstellungen ist die Aufschlüsselung der Softwareerlöse zu den verschiedenen Ländern nur dann unterschiedlich, wenn nach objektiven Maßstäben alle Vertragsverhandlungen in einem anderen Land als dem Land des Konzernunternehmens erfolgten, das im Namen des Kunden als Vertragspartner fungiert. Bei beiden Darstellungen werden die Softwareerlöse aus einem Softwarevertrag immer einer einzelnen geografischen Region zugeordnet, das heißt die Erlöse werden nicht zwischen geografischen Regionen aufgeteilt.

Umsatzerlöse nach Regionen

Softwareerlöse nach dem Ort der Vertragsverhandlung

Mio. €

	2012	2011	2010
Region EMEA	2.005	1.852	1.555
Region Amerika	1.774	1.534	1.305
Region APJ	879	722	549
SAP-Konzern	4.658	4.107	3.410

Die in der Überleitungsrechnung ausgewiesenen Forschungs- und Entwicklungskosten sowie die allgemeinen Verwaltungskosten unterscheiden sich von den entsprechenden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Werten, da die anteilsbasierten Vergütungen, Restrukturierungskosten und akquisitionsbedingten Aufwendungen in gesonderten Überleitungsposten erfasst sind.

Softwareerlöse nach Sitz des Kunden

Mio. €

	2012	2011	2010
Region EMEA	2.041	1.851	1.555
Region Amerika	1.733	1.534	1.300
Region APJ	884	722	554
SAP-Konzern	4.658	4.107	3.410

Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen nach Sitz des Kunden

Mio. €

	2012	2011	2010
Region EMEA	2.107	1.864	1.565
Region Amerika	1.920	1.540	1.304
Region APJ	901	722	555
SAP-Konzern	4.928	4.125	3.424

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Sitz des Kunden

Mio. €

	2012	2011	2010
Deutschland	1.821	1.726	1.564
Übrige Region EMEA	4.285	3.803	3.319
Region EMEA	6.106	5.529	4.883
USA	3.537	2.870	2.497
Übrige Region Amerika	1.283	1.088	930
Region Amerika	4.820	3.958	3.427
Japan	699	579	448
Übrige Region APJ	1.540	1.253	1.036
Region APJ	2.239	1.832	1.484
SAP-Konzern	13.165	11.319	9.794

Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden

Mio. €

	2012	2011	2010
Deutschland	2.380	2.347	2.195
Übrige Region EMEA	5.106	4.644	4.068
Region EMEA	7.486	6.991	6.263
USA	4.461	3.699	3.243
Übrige Region Amerika	1.639	1.392	1.192
Region Amerika	6.100	5.091	4.435
Japan	789	652	513
Übrige Region APJ	1.848	1.499	1.253
Region APJ	2.637	2.151	1.766
SAP-Konzern	16.223	14.233	12.464

Langfristige Vermögenswerte

Mio. €

	2012	2011
Deutschland	2.318	2.162
Übrige Region EMEA	5.371	5.537
Region EMEA	7.689	7.699
USA	10.476	4.513
Übrige Region Amerika	97	96
Region Amerika	10.574	4.609
Japan	22	12
Übrige Region APJ	216	196
Region APJ	238	208
SAP-Konzern	18.500	12.516

Die Darstellung der langfristigen Vermögenswerte in obiger Tabelle erfolgt gemäß den Anforderungen von IFRS 8, wonach die langfristigen Vermögenswerte, ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen, geografisch aufzuschlüsseln sind.

Die Aufschlüsselung unserer Mitarbeiterzahl – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – nach Regionen ist Textziffer (7) zu entnehmen.

(29) ORGANE

Vorstand

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2012)

Bill McDermott

Vorstandssprecher
Strategie und Geschäftsentwicklung, strategische Unternehmensentwicklung, Marketing, Kommunikation, interne Revision, Board Governance, Nachhaltigkeit, Lösungsentwicklung, globaler Vertrieb sowie globales Partnermanagement und Channel Management

Board of Directors der ANSYS, Inc., Canonsburg, Pennsylvania, USA

Board of Directors der Under Armour, Inc., Baltimore, Maryland, USA

Jim Hagemann Snabe

Vorstandssprecher
Strategie und Geschäftsentwicklung, strategische Unternehmensentwicklung, Marketing, Kommunikation, interne Revision, Board Governance, Nachhaltigkeit, Lösungsentwicklung, globales Forschungs- und Entwicklungsportfolio, Prozesse und IT

Board of Directors der Thrane & Thrane A/S, Lyngby, Dänemark (bis 29. Juni 2012)

Board of Directors, Bang & Olufsen a/s, Stuer, Dänemark

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand
Finanzen und Administration einschließlich Investor Relations und Datenschutz

Aufsichtsrat der Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande

Lars Dalgaard (seit 12. April 2012)

Cloud-Geschäft einschließlich Strategie, Entwicklung, Marketing und Vertrieb

Luisa Deplazes Delgado (seit 1. September 2012)

Human Resources, Arbeitsdirektorin

Aufsichtsrat der INGKA Holding B.V. (auch IKEA-Gruppe genannt), Leiden, Niederlande

Board of Directors der SAFILO Group S.p.A., Padua, Italien

Gerhard Oswald

Anwendungsentwicklung und Support

Dr. Vishal Sikka

Technologie und Innovation
Produktentwicklung für Technologie- und Plattformprodukte, SAP Research, SAP Labs Network und SAP Ventures. Als Chief Technology Officer der SAP verantwortlich für die Technologie, die Architektur und die Produktstandards des gesamten SAP-Produktportfolios

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2012)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner ^{2), 4), 5), 7), 8)}

Vorsitzender

Board of Directors der Bramasol, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA (seit 1. August 2012)

Aufsichtsrat der Oligo Lichttechnik GmbH, Hennef (seit 5. November 2012)

Christiane Kuntz-Mayr^{1), 4), 5)}

Stellvertretende Vorsitzende
Stellvertretende Vorsitzende des Betriebsrats der SAP AG

Pekka Ala-Pietilä^{5), 7), 8)}

Vorsitzender des Board of Directors der Solidium Oy, Helsinki,
Finnland

Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland
Vorsitzender des Board of Directors der CVON Group Limited,
London, Großbritannien
Board of Directors der CVON Limited, London, Großbritannien
Board of Directors der CVON Innovations Limited, London,
Großbritannien (bis 1. August 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk Ltd., London,
Großbritannien (bis 1. August 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk Services Oy,
Helsinki, Finnland (bis 20. Mai 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der CVON Innovation
Services Oy, Turku, Finnland
Board of Directors der CVON Future Limited, London,
Großbritannien
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (NL) Ltd., London,
Großbritannien (bis 1. August 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (DE) Ltd., London,
Großbritannien (bis 3. Juli 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (ES) Ltd., London,
Großbritannien (bis 1. August 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (BE) Ltd., London,
Großbritannien (bis 1. August 2012)
Board of Directors der Blyk.nl NV, Amsterdam, Niederlande
(bis 23. Mai 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk.be SA, Hoeilaart,
Belgien (bis 23. Mai 2012)
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk International Ltd.,
London, Großbritannien
Board of Directors der Huhtamäki Oyj, Espoo, Finnland
(seit 24. April 2012)

Thomas Bamberger (bis 23. Mai 2012)

Chief Audit Executive

Panagiotis Bissiritsas^{1), 2), 6)}

Support-Experte

Prof. Anja Feldmann (seit 23. Mai 2012)⁵⁾

Professorin an der Fakultät für Elektrotechnik und angewandte
Informatik der Technischen Universität Berlin

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann^{2), 6), 8)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Senior Partner bei HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft,
Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Frankfurt
am Main

Aufsichtsratsvorsitzender der CinemaxX AG, Hamburg
(seit 30. August 2012)

Aufsichtsratsvorsitzender der vwd Vereinigte Wirtschafts-
dienste AG, Frankfurt a. M. (vom 22. August 2012 bis zum
15. Dezember 2012)

Margret Klein-Magar (seit 23. Mai 2012)^{1), 2), 8)}

Vice President SAP Transformation

Peter Koop (bis 23. Mai 2012)

Industry Business Development Expert

Lars Lamadé^{1), 2), 8)}

Project Manager OPD COO

Bernard Liautaud^{2), 5), 7)}

General Partner der Balderton Capital, London, Großbritannien

Board of Directors der Clinical Solutions Holdings Ltd.,
Basingstoke, Hampshire, Großbritannien (bis 22. Mai 2012)
Board of Directors der nlyte Software Ltd., London,
Großbritannien
Board of Directors der Talend SA, Suresnes, Frankreich
Board of Directors der Cap Gemini, Paris, Frankreich
Board of Directors der Quickbridge (UK) Ltd., London,
Großbritannien

Board of Directors der SCYTL Secure Electronic Voting SA, Barcelona, Spanien
Board of Directors der Abiquo Group Inc., Redwood City, Kalifornien, USA
Board of Directors der Vestiaire Collective SA, Levallois-Perret, Frankreich
Board of Directors der Dashlane, Inc., New York, New York, USA
Board of Directors der Recorded Future, Inc., Cambridge, Massachusetts, USA (seit 30. Januar 2012)
Board of Directors der eWise Group, Inc., Redwood City, Kalifornien, USA (seit 30. August 2012)
Board of Directors der Qubit Digital Ltd., London, Großbritannien (seit 26. November 2012)

Mario Rosa-Bian (seit 23. Mai 2012)^{1), 4), 5)}
Project Principal Consultant

Dr. Erhard Schipporeit^{3), 8)}
Selbstständiger Unternehmensberater

Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover
Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover
Aufsichtsrat der Hannover Rückversicherung AG, Hannover
Aufsichtsrat der Fuchs Petrolub AG, Mannheim
Aufsichtsrat der BDO AG, Hamburg
Board of Directors der TUI Travel PLC, London, UK
Board of Directors der Fidelity Funds SICAV, Luxemburg

Dr. Gerhard Maier (bis 23. Mai 2012)
Development Project Manager

Stefan Schulz^{1), 3), 5)}
Development Project Manager

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn^{4), 6)}
Selbstständiger Unternehmensberater

Inga Wiele (seit 23. Mai 2012)^{1), 3), 5)}
Senior Internal Strategic Consultant

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer^{3), 5)}
Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatung GmbH, Erlangen

Aufsichtsrat der Heitech AG, Erlangen
Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg
Aufsichtsrat der Festo AG & Co. KG, Esslingen
(seit 19. April 2012)

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2012.

¹⁾ Arbeitnehmervertreter
²⁾ Mitglied des Präsidial- und Personalausschusses
³⁾ Mitglied des Prüfungsausschusses
⁴⁾ Mitglied des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG
⁵⁾ Mitglied des Technologie- und Strategieausschusses
⁶⁾ Mitglied des Finanz- und Investitionsausschusses
⁷⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses
⁸⁾ Mitglied des Sonderausschusses

Dr. Kurt Reiner (seit 23. Mai 2012)^{1), 5), 6)}
Development Expert

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2012, 2011 und 2010 betrug:

Vorstandsvergütung

Tsd. €

	2012	2011	2010
Kurzfristig fällige Leistungen	17.204	20.176	13.254
Anteilsbasierte Vergütungen ¹⁾	14.855	4.016	3.920
Zwischensumme¹⁾	32.059	24.191	17.174
Für Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	3.263	1.547	1.999
davon leistungsorientiert	1.711	696	797
davon beitagsorientiert	1.552	850	1.202
Abfindungen	0	4.125	10.948
Anderer langfristig fällige Leistungen	0	4.031	3.407
Summe¹⁾	35.322	33.894	33.527

¹⁾ Anteil der Vorstandsvergütung, der dem jeweiligen Geschäftsjahr zuzurechnen ist

Die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung der virtuellen RSUs (Restricted Share Units), die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden.

Neben der LTI-Zuteilung für 2012 haben die Vorstandsmitglieder auch die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2013 bis 2015 bereits erhalten, wobei diese abhängig sind von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren. Obwohl diese Zuteilungen an die jeweiligen Jahre geknüpft sind und damit – wirtschaftlich gesehen – eine Vergütung für die Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren darstellen, müssen sie gemäß § 314 HGB in die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr der Zuteilung einbezogen werden. Die Unverfallbarkeit der LTI-Zuteilungen hängt von der ununterbrochenen Tätigkeit des jeweiligen Vorstandsmitglieds für das Unternehmen ab. Da die Verträge von Werner Brandt und Gerhard Oswald zum jetzigen Stand Mitte 2014 und die Verträge von Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado Mitte 2015 auslaufen, sind die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2014 bis 2015 (für Werner Brandt und Gerhard Oswald) beziehungsweise für 2015 (für Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado) insoweit noch nicht im Jahr 2012 rechtsverbindlich zugeteilt worden.

Die Angabe zur Vergütung in der obigen Tabelle zeigt nur die LTI-Zuteilung für 2012. Unter Einbeziehung der zusätzlichen Zuteilungen für den Vorstand für künftige Jahre beträgt die gemäß § 314 HGB ermittelte anteilsbasierte Vergütung 55.085 Tsd. €. Einschließlich dieses Betrages ergibt sich eine Zwischensumme in Höhe von 72.289 Tsd. € und eine Gesamtsumme in Höhe von 75.552 Tsd. €.

Anteilsbasierte Vergütung für Vorstandsmitglieder

	2012	2011	2010
Anzahl gewährter RSUs	326.432	0	0
Anzahl gewährter Aktienoptionen	0	475.227	559.926
Gesamtaufwand (in Tsd. €)	57.429	4.420	2.988

Der Gesamtaufwand für die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem gemäß IFRS 2 erfolgswirksam erfassten Betrag der jeweiligen Berichtsperiode.

Die dynamische Pensionsverpflichtung (Projected Benefit Obligation, PBO) für die Mitglieder des Vorstands sowie ihr jährlicher Pensionsanspruch bei Erreichen des 60. Lebensjahres auf der Grundlage der Ansprüche aus leistungsorientierten und gehaltsbezogenen Plänen stellen sich wie folgt dar:

Altersversorgung für Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2012	2011	2010
PBO per 31.12	8.889	7.291	7.327
Jährlicher Rentenanspruch	429	437	466

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 4. Juni 2013 folgende Gesamtjahresbezüge erhalten:

Aufsichtsratsvergütung

Tsd. €

	2012	2011	2010
Gesamtvergütung	2.981	3.028	2.875
davon feste Vergütung	901	874	870
davon Ausschussvergütung	340	465	325
davon variable Vergütung	1.741	1.688	1.680

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsratstätigkeit keine anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsratstätigkeit unabhängig.

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2012 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.084 Tsd. € (2011: 1.688 Tsd. €; 2010: 1.028 Tsd. €).

Im Geschäftsjahr 2012 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in folgender Höhe:

PBO für bzw. Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2012	2011	2010
Pensionszahlungen	1.360	1.346	1.290
PBO	30.551	25.267	24.878

In den Geschäftsjahren 2012, 2011 und 2010 gewährten wir an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite. Wir gingen auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Am 31. Dezember 2012 entfiel auf die Mitglieder des SAP-Vorstands folgender Aktienbesitz:

Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Anzahl SAP-Aktien

	2012	2011	2010
Vorstand	35.271	20.569	13.747
Aufsichtsrat	121.363.858	121.524.139	122.156.130

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil unseres Konzernlageberichts und unseres Jahresberichts Form 20-F und kann auf der Internetseite der SAP abgerufen werden.

(30) TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEM UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP AG sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe Textziffer (29)), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Nach seinem Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat der SAP AG im Mai 2003 schloss Hasso Plattner einen Beratungsvertrag mit der SAP ab. Uns entstehen aus diesem Beratungsvertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen, die in allen dargestellten Geschäftsjahren unwesentlich waren.

Hasso Plattner ist alleiniger Gesellschafter der H.P. Beteiligungs GmbH, die wiederum 90 % an der Bramasol Inc., San Francisco, Kalifornien, USA hält. Darüber hinaus ist er Mitglied im Board of Directors der Bramasol, Inc. Mit dem SAP-Partner Bramasol erwirtschafteten wir in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentliche Umsätze. Die Entgelte für die Leistungen von Bramasol waren in allen dargestellten Geschäftsjahren ebenfalls unwesentlich.

Hasso Plattner hält 80 % an der Hasso Plattner Ventures GmbH & Co. KG, die wiederum zum Zeitpunkt der Übernahme des Geschäftsbetriebs der Datango AG durch den Erwerb der Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2012 25,65 % an der Datango AG hielt. Der Kaufpreis betrug 46 Mio. €, davon wurden 37 Mio. € im Geschäftsjahr 2012 gezahlt, die Zahlung der restlichen 9 Mio. € erfolgt im Geschäftsjahr 2013.

Im Geschäftsjahr 2011 erwarb die SAP ein Grundstück von der Campus am Jungfernsee GmbH & Co. KG, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft von Hasso Plattner. Der Kaufpreis beträgt 2,6 Mio. €, die Zahlung des Kaufpreises erfolgte im Geschäftsjahr 2012.

Die SAP unterstützt die family & kids @ work gemeinnützige UG (family & kids @ work), die Kinder von SAP-Mitarbeitern und anderen Arbeitgebern betreut. Unsere stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Christiane Kuntz-Mayr ist geschäftsführende Gesellschafterin der family & kids @ work. Im Geschäftsjahr 2012 hat SAP die family & kids @ work mit einem Gesamtbetrag von 0,6 Mio. € unterstützt. Diese Summe beinhaltet eine Spende, einen jährlichen Beitrag und eine Zahlung für das Vorbele-

gungsrecht, das SAP-Mitarbeitern für ihre Kinder eingeräumt wird (2011: 2,3 Mio. €).

Wilhelm Haarmann praktiziert in der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt am Main. Die Entgelte für die Leistungen der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft waren in allen dargestellten Geschäftsjahren unwesentlich.

Angaben zur Vergütung unserer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind in Textziffer (29) enthalten.

(31) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2012 gewählt. Für im Jahr 2012 und in den Jahren davor erbrachte Prüfungsleistungen und weitere Leistungen der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Mio. €

	2012			2011			2010		
	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländi- sche KPMG- Gesell- schaften	Gesamt	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländi- sche KPMG- Gesell- schaften	Gesamt	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländi- sche KPMG- Gesell- schaften	Gesamt
Prüfungshonorare	2	8	10	2	7	9	2	8	10
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	2	0	2	0	0	0	0	0	0
Honorare für Steuerberatungsleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorare für sonstige Leistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamt	4	8	12	2	7	9	2	8	10

Die Prüfungshonorare umfassen die Honorare, die von der KPMG für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen berechnet wurden. Prüfungsnahe Leistungen der KPMG umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungsleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen und nicht unter den Prüfungshonoraren aufgeführt werden. Steuerberatungsleistungen umfassen die Unterstützung bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie Steuerberatung im Zusammenhang mit Verrechnungspreisen, Konzernumstrukturierungen und anderen durchgeführten und geplanten Geschäftsvorfällen. Die sonstigen Leistungen umfassen unter anderem Dienstleistungen, wie zum Beispiel Schulungs- und Beratungsleistungen zu Themen, die außerhalb der Rechnungslegung und des Steuerwesens liegen.

(32) 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 zu ihrer Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

In den Jahren 2012 und 2011 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden: www.sap.com/corporate-de/investors/governance.

(33) EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem 31. Dezember 2012 sind keine Ereignisse eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben.

(34) ANTEILSBESITZ

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
I. Vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen					
INLAND					
Ariba Deutschland GmbH, Frankfurt ³⁾	100,0	769	15	1.099	13
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf	100,0	-	-1	-1	-
Plateau Systems GmbH, Garching ³⁾	100,0	-	-	-177	-
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	1	50	-
SAP Business Compliance Services GmbH, Siegen	100,0	4.164	-144	698	39
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf ^{8). 9)}	100,0	2.934.138	551.439	1.317.337	4.990
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5). 8)}	100,0	-	8.668	561.821	-
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5). 8)}	100,0	-	303	804.847	-
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	-168	120	58	-
SAP Fünfte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ⁸⁾	100,0	-	150.799	2.423.451	-
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	-	0	26	-
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf	100,0	-	84	124.199	-
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	-	-311	930.126	-
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{5). 8)}	100,0	-	922	324.824	-
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf	100,0	33.029	-1.936	-4.086	30
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	-	-617	12.954	-
SAP Sechste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ⁸⁾	100,0	-	0	25	-
SAP Ventures Investment GmbH, Walldorf ³⁾	100,0	-	-2	7.601	-
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf	100,0	-	0	25	-
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5). 8)}	100,0	-	-193.356	-28.320	-
SuccessFactors Germany GmbH, Garching ³⁾	100,0	13.756	211	506	59
TechniData GmbH, Markdorf	100,0	246	-529	29.404	-
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	-	314	1.408	-
Ariba Belgium N.V., Heverlee, Belgien ³⁾	100,0	399	17	1.338	8
Ariba Czech s.r.o., Prag, Tschechische Republik ³⁾	100,0	1.694	76	1.601	130
Ariba France, S.A.S., Paris, Frankreich ³⁾	100,0	2.728	99	2.489	54
Ariba Iberia, S.L., Madrid, Spanien ³⁾	100,0	488	20	641	14
Ariba International Sweden AB, Stockholm, Schweden ³⁾	100,0	620	30	264	10
Ariba Italia Srl, Rom, Italien ³⁾	100,0	327	12	-739	9
Ariba Middle East & North Africa FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	100,0	78	4	25	2
Ariba Slovak Republic s.r.o., Kosice, Slowakei ³⁾	100,0	443	19	334	35
Ariba Switzerland GmbH, Zürich, Schweiz ³⁾	100,0	252	12	1.028	5
Ariba Technologies Ireland Ltd., Dublin, Irland ³⁾	100,0	229	10	-97	11

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
Ariba Technologies Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	347	35	6.159	7
Ariba UK Limited, Egham, Großbritannien ³⁾	100,0	3.387	468	5.057	58
Armstrong Laing Limited, London, Großbritannien	100,0	-	-	3.137	-
b-process, Paris, Frankreich ³⁾	100,0	3.456	-408	-3.352	57
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien ¹⁰⁾	100,0	-	-481	31.945	-
Business Objects Holding B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	-	16	4.224	-
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland	100,0	897.670	381.071	4.425.059	239
Cartesis UK Limited, London, Großbritannien	100,0	-	-3	0	-
Christie Partners Holding CV, Rotterdam, Niederlande	100,0	-	-2	-21.826	-
Crossgate Italia S.p.A., Mailand, Italien	100,0	778	-1.113	575	-
Crossgate UK Ltd., Slough, Großbritannien ¹⁰⁾	100,0	448	-1.158	-	-
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	-	16	44.543	-
Crystal Decisions Holding Limited, Dublin, Irland	100,0	-	21	77.729	-
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien ¹⁰⁾	100,0	-	-	2.254	-
Edgewing Limited, London, Großbritannien	100,0	-	7	41	-
Epista Software A/S, Kopenhagen, Dänemark ³⁾	100,0	2.718	1.238	4.977	10
EssCubed Procurement Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika ³⁾	100,0	8	0	-1.003	-
Joe D Partners CV, Utrecht, Niederlande	100,0	82.412	-27.686	526.853	-
Limited Liability Company „SAP Labs“, Moskau, Russland ³⁾	100,0	393	12	1.004	5
Limited Liability Company SAP CIS, Moskau, Russland	100,0	402.792	16.259	105.133	749
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	27.735	-344	5.191	20
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	28.327	-290	-2.781	90
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland	100,0	10.873	479	3.062	31
NL Quotaholder 1 B.V., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	-	-	-	-
NL Quotaholder 2 B.V., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	-	-	-	-
Plateau Systems UK Ltd., Guildford, Großbritannien ³⁾	100,0	-	-	-7.310	-
Quadrem Africa Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika ³⁾	100,0	228	286	-355	93
Quadrem Europe S.A.S., Paris, Frankreich ³⁾	100,0	-214	10	528	-
Quadrem Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	8.354	-6.445	45.700	4
Quadrem Overseas Cooperatief U.A., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	-	-	-	-
S.A.P. Nederland B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	393.320	34.044	413.867	413
SAP - NOVABASE, A.C.E., Porto Salvo, Portugal	66,7	-	-	-	-
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	606.328	86.113	188.968	617
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	757.380	43.453	21.525	1.310
SAP Belgium NV/SA, Brüssel, Belgien	100,0	208.428	10.241	119.918	254
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	3.129	225	879	4
SAP Business Services Center Europe, s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	26.387	293	7.574	341
SAP Business Services Center Nederland B.V., Utrecht, Niederlande	100,0	265.062	6.383	39.984	45
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta	100,0	-	-5	-17	-

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	77.037	4.106	19.041	253
SAP CYPRUS Ltd, Nicosia, Zypern	100,0	2.798	-125	-2.084	2
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	6.793	99	-775	13
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	164.990	17.589	29.089	162
SAP Egypt LLC, Kairo, Ägypten	100,0	7.681	-4.223	-8.295	69
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	18.380	582	2.794	126
SAP España – Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien	100,0	230.048	12.708	213.354	375
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	2.999	182	356	1
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	108.551	12.316	57.436	110
SAP France Holding, Paris, Frankreich	100,0	1.571	139.075	5.037.099	4
SAP France, Paris, Frankreich	100,0	794.711	147.017	1.550.177	1.387
SAP HELLAS S.A. – SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING, Athen, Griechenland	100,0	26.097	682	9.900	52
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	48.635	894	17.800	415
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	3.893	1.060	237	-
SAP Ireland US-Financial Services Ltd., Dublin, Irland	100,0	248	320.731	4.391.939	3
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	34.578	2.251	1.613	60
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand, Italien	100,0	336.707	17.133	281.354	547
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	23.815	924	4.112	467
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	7.146	322	41.341	47
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100,0	44.946	1.458	21.191	302
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	49.147	1.494	14.916	356
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	2.615	258	-225	3
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta	100,0	-	-5	-17	-
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ⁴⁾	49,0	120.640	-26.718	-21.060	279
SAP Nederland Holding B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	-	385	521.914	-
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	79.188	2.147	21.736	95
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	180.027	16.858	25.398	343
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	68.429	3.807	19.943	124
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	61.740	17.598	53.204	226
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Porto Salvo, Portugal	100,0	57.247	-882	10.793	149
SAP Public Services Hungary Kft., Budapest, Ungarn	100,0	2.358	319	776	5
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	22.664	2.622	10.035	172
SAP Saudi Arabia Software Services Limited, Riad, Königreich Saudi-Arabien	100,0	31.736	2.713	35.477	51
SAP Saudi Arabia Software Trading Limited, Riad, Königreich Saudi-Arabien	75,0	63.979	-2.713	-171	62
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	71.454	1.925	31.375	804
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	15.691	373	7.711	24

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	36.904	2.005	22.815	175
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	146.473	7.926	8.877	148
SAP Training and Development Institute FZCO, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	100,0	395	-239	-213	18
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100,0	64.409	-17.206	-3.921	131
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	1.808	-317	-165	3
SAPV (Mauritius), Ebene, Mauritius ⁷⁾	0	-	-42	16.105	-
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	13.742	1.381	5.338	28
SuccessFactors (UK) Limited, London, Großbritannien ³⁾	100,0	17.498	340	645	89
SuccessFactors Denmark ApS, Kopenhagen, Dänemark ³⁾	100,0	2.931	55	109	5
SuccessFactors France S.A.S., Paris, Frankreich ³⁾	100,0	7.932	6	284	33
SuccessFactors Ireland Limited, Dublin, Irland ³⁾	100,0	1.081	23	46	6
SuccessFactors Italy S.R.L, Mailand, Italien ³⁾	100,0	903	-9	27	4
SuccessFactors Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande ³⁾	100,0	3.165	62	16.566	18
SuccessFactors Schweiz GmbH, Zürich, Schweiz ³⁾	100,0	1.747	-192	-137	5
Sybase (UK) Limited, Maidenhead, Großbritannien	100,0	40.596	1.333	21.640	-
Sybase France S.a.r.l., Paris, Frankreich	100,0	115.639	1.469	2.819	109
Sybase Iberia S.L., Madrid, Spanien	100,0	17.299	35	63.226	30
Sybase Luxembourg s.a.r.l., Luxemburg	100,0	125	39	14	-
Sybase Nederland B.V., Utrecht, Niederlande	100,0	13.032	213	-1.316	12
Sybase South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	6.951	667	-458	-
Systems Applications Products Africa Region (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	45.884	4.005	18.293	27
Systems Applications Products Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	-	16.307	81.424	-
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria	100,0	17.641	1.267	3.994	40
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	89,5	240.675	6.180	11.791	475
Syclo International Limited, Leatherhead, Großbritannien ³⁾	100,0	195	-2.925	-6.152	19
The Infohrm Group Ltd., London, Großbritannien ³⁾	100,0	17	-504	-485	-
TomorrowNow (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ¹⁰⁾	100,0	-	-7	15	-
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	-	-17	-3.292	-
AMERIKA					
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	-	0	15.835	-
Alliente, Inc., Pittsburgh, Pennsylvania, USA ³⁾	100,0	-	-	-	-
Ariba Canada, Inc., Mississauga, Kanada ³⁾	100,0	1.188	47	1.222	15
Ariba Holdings, Inc., Grand Cayman, Kaimaninseln ³⁾	100,0	-	-	-	-
Ariba, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	56.410	-29.402	3.335.740	1.180
Ariba International Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	-	-	-	-
Ariba International, Inc., Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	1.656	61	-1.603	37

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
Ariba Investment Company, Inc., Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	–	1.746	218.354	–
Business Objects Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	100,0	–	0	68	–
Business Objects Option, LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–53	–9	64.484	–
Congo Acquisition LLC, San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	251	220	214	–
Extended Systems, Inc., Boise, Idaho, USA	100,0	–	10	17.227	–
Financial Fusion, Inc., Concord, Massachusetts, USA	100,0	–	–	–	–
FreeMarkets International Holdings Inc. de Mexico, de S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko ³⁾	100,0	–	–	–63	–
FreeMarkets Ltda., São Paulo, Brasilien ³⁾	100,0	22	–19	–156	–
iAnywhere Solutions Canada Ltd, Waterloo, Kanada	100,0	30.908	269	3.823	133
iAnywhere Solutions Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	54.520	–43.550	137.171	65
INEA Corporation USA, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	11	337	–
Inxight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–28	69	–
Jam Acquisition II LLC, San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	1	–15	–15	–
Jobs2Web, Inc., Minnetonka, Minnesota, USA ³⁾	100,0	1.884	–304	–56	–
Plateau Systems LLC, Arlington, Virginia, USA ³⁾	100,0	12.795	11.595	1.950	–
Quadrem Brazil Ltda, Rio de Janeiro, Brasilien ³⁾	100,0	6.604	1.332	3.698	157
Quadrem Canada Ltd., Mississauga, Kanada ³⁾	100,0	323	5	525	11
Quadrem Chile Ltda., Santiago de Chile, Chile ³⁾	100,0	2.843	–374	2.429	185
Quadrem Colombia SAS, Bogota, Kolumbien ³⁾	100,0	159	9	0	4
Quadrem International Holdings, Ltd., Plano, USA ³⁾	100,0	–	–11	–5.494	–
Quadrem International Ltd., Hamilton, Bermuda ³⁾	100,0	–	656	76.453	–
Quadrem Mexico S. de R. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko ³⁾	100,0	150	4	9	3
Quadrem Peru S.A.C., Lima, Peru ³⁾	100,0	680	–248	–885	95
Quadrem U.S., Inc., Plano, Texas, USA ³⁾	100,0	–	–	–	–
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	3.595.396	66.688	5.090.227	5.883
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela	100,0	21.279	–22.168	–15.530	30
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	163.188	6.368	23.277	614
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	492.164	20	72.794	1.384
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100,0	743.904	42.435	478.346	2.082
SAP Chile Limitada, Santiago, Chile	100,0	–	–	14.560	–
SAP Colombia S.A.S., Bogota, Kolumbien	100,0	92.123	–1.587	–12.849	193
SAP Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100,0	8.995	–2.714	–119	12
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada	100,0	–	26.512	7.544	–
SAP Global Marketing, Inc., New York, New York, USA	100,0	280.572	930	23.902	522
SAP Government Support & Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	146.524	30.605	157.444	242
SAP HANA REAL TIME FUND, San Mateo, Kalifornien, USA ^{3), 7)}	0	–	–596	–589	–
SAP Industries, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	496.225	58.198	403.207	396
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA	100,0	24.792	125	13.001	62

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	25.369	671.287	–
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	519.573	83.246	220.683	2.130
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	271.356	-18.381	-29.798	492
SAP PERU S.A.C., Lima, Peru	100,0	34.433	-537	831	50
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA	100,0	342.411	20.381	261.126	210
SAP Technologies Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	–	–	–	–
SAP Ventures Fund I, L.P., Wilmington, Delaware, USA ⁷⁾	0	–	23.753	46.097	–
SuccessFactors, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	221.260	-131.317	2.662.376	1.318
SuccessFactors Brasil Consultoria e Assistência em Vendas Limitada, Sao Paulo, Brasilien ³⁾	100,0	2.218	27	66	15
SuccessFactors Canada Inc., Ottawa, Kanada ³⁾	100,0	6.906	109	389	26
SuccessFactors Cayman, Ltd., Grand Cayman, Kaimaninseln ³⁾	100,0	–	–	218	–
SuccessFactors de México, S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko ³⁾	100,0	1.612	9	28	13
SuccessFactors International Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	–	–	107	–
SuccessFactors International Services, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	2.605	47	130	11
SuccessFactors Middle East Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	–	–	–	–
Surplus Record, Inc., Chicago, Illinois, USA ³⁾	100,0	744	191	7.348	–
Sybase 365 LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	75.612	-6.469	58.214	125
Sybase 365 Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln	100,0	–	1.005	-949	–
Sybase Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	3.591	540	1.786	12
Sybase Canada Ltd., Waterloo, Kanada	100,0	36.565	972	6.269	76
Sybase Global LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	–	7.384	–
Sybase Intl Holdings LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	-190	11.859	–
Sybase, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	501.011	143.240	4.464.086	1.195
Syco LLC, Hoffman Estates, Illinois, USA ³⁾	100,0	16.684	1.251	110.466	151
The Inforhrm Group Inc., Washington, Columbia, USA ³⁾	100,0	–	-23	-21	–
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA	100,0	–	1.716	-186.084	3
YouCalc, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA ³⁾	100,0	–	–	–	–
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
Ariba (China) Limited, Hongkong, China ³⁾	100,0	–	–	–	–
Ariba Australia Pty Ltd., Sydney, Australien ³⁾	100,0	2	0	20	–
Ariba India Pvt. Ltd., Gurgaon, Indien ³⁾	100,0	1.006	-45	1.917	39
Ariba International Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur ³⁾	100,0	2.257	-132	-5.358	16
Ariba Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur ³⁾	100,0	–	–	–	–
Ariba Software Technology Services (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China ³⁾	100,0	381	214	588	1
Ariba Technologies India Pvt. Ltd., Bangalore, Indien ³⁾	100,0	4.926	480	5.525	539
Beijing Zhang Zhong Hu Dong Information Technology Co. Ltd., Peking, China	100,0	306	1.459	862	7
Business Objects Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	–	3	269	–

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
Business Objects Software (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	7.735	543	7.606	88
iAnywhere Solutions K.K., Tokio, Japan	100,0	13.267	-902	-3.454	23
Nihon Ariba K.K., Tokio, Japan ³⁾	100,0	665	18	1.663	12
Plateau Systems Australia Ltd, Brisbane, Australien ³⁾	100,0	-	-	-862	-
Plateau Systems Pte. Ltd., Singapur, Singapur ³⁾	100,0	-	-	-507	-
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	53.976	4.780	7.488	61
PT Sybase 365 Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	187	-11	412	-
Quadrem Asia Pte. Ltd., Singapur, Singapur ³⁾	100,0	16	0	108	1
Quadrem Australia Pty Ltd., Brisbane, Australien ³⁾	100,0	758	-115	1.023	25
Quadrem China Ltd., Hongkong, China ³⁾	100,0	-	-	14	-
Right Hemisphere Ltd., Auckland, Neuseeland	100,0	308	-2.763	4.321	-
Ruan Lian Technologies (Beijing) Co. Ltd., Peking, China	100,0	29	210	-942	1
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100,0	403.440	-45.551	31.697	3.526
SAP Asia Pte Limited, Singapur	100,0	339.899	30.208	81.561	784
SAP Asia (Vietnam) Co. Ltd., Ho Chi Minh Stadt, Vietnam	100,0	1.162	47	457	34
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	504.708	14.595	279.758	655
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100,0	37.022	-1.377	-544	112
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur, Singapur	100,0	-	-8	305	-
SAP INDIA PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100,0	409.978	36.209	210.466	1.768
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100,0	753.947	47.159	490.916	1.005
SAP Korea Limited, Seoul, Südkorea	100,0	154.265	7.507	24.885	297
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	178.290	-6.255	-3.073	4.635
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	74.873	6.001	24.023	123
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	57.580	5.032	36.565	91
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100,0	39.433	-349	9.218	45
SAP R&D Center Korea, Inc., Seoul, Südkorea	100,0	12.809	426	17.457	103
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand ⁶⁾	49,0	58.933	2.008	37.725	63
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipei, Taiwan	100,0	69.778	6.325	32.385	92
Shanghai SuccessFactors Software Technology Co., Ltd., Schanghai, China ³⁾	100,0	8.639	440	771	145
SuccessFactors (Philippines), Inc., Pasig City, Philippinen ³⁾	100,0	1.058	27	130	59
SuccessFactors Asia Pacific Limited, Hongkong, China ³⁾	100,0	11	0	222	-
SuccessFactors Australia Holdings Pty Ltd., Brisbane, Australien ³⁾	100,0	-	-1.441	15.826	-
SuccessFactors Australia Pty Limited, Brisbane, Australien ³⁾	100,0	17.544	1.525	41.871	89
SuccessFactors Business Solutions India Private Limited, Bangalore, Indien ³⁾	100,0	5.447	297	399	158
SuccessFactors Hong Kong Limited, Hongkong, China ³⁾	100,0	2.312	38	87	10
SuccessFactors Japan K.K., Tokio, Japan ³⁾	100,0	1.978	3	135	8
SuccessFactors Korea Ltd., Seoul, Südkorea ³⁾	100,0	23	-1	35	-
SuccessFactors Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur ³⁾	100,0	2.175	47	89	11

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	
Sybase (Singapore) Pte Limited, Singapur	100,0	14.203	403	1.512	172
Sybase 365 Ltd. (HK), Hongkong, China	100,0	-	-	-	-
Sybase Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	23.754	1.023	9.454	31
Sybase Hong Kong Limited, Hongkong, China	100,0	6.215	-193	367	-
Sybase India, Ltd., Mumbai, Indien	100,0	-	-42	2.494	-
Sybase K.K., Tokio, Japan	100,0	37.360	278	2.004	63
Sybase Philippines Inc., Makati City, Philippinen	100,0	-	-12	-24	-
Sybase Software (China) Co. Ltd., Peking, China	100,0	24.536	-108	16.402	375
Sybase Software (India) Private Ltd, Mumbai, Indien	100,0	10.299	2.408	8.731	238
Sybase Software (Malaysia) Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	2.545	24	2.207	-
TomorrowNow Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	-	3	407	-
TomorrowNow Singapore Pte Limited, Singapur	100,0	-	-10	72	-

Stand 31. Dezember 2012	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2012 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2012 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2012 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2012 ¹⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
II. ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN					
Alteryx Inc., Orange, Kalifornien, USA	9,19	21.448	-5.078	-4.587	145
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA	16,00	39.154	241	8.223	776
China DataCom Corporation Limited, Guangzhou, China	28,30	37.278	3.722	35.446	880
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., Grand Cayman, Kaimaninseln ¹¹⁾	5,35	946	-457	306.489	-
Original1 GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland	40,00	26	-3.231	-1.309	3
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien	17,00	20.781	1.065	14.759	-

¹⁾ Diese Werte basieren auf den lokalen IFRS-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 Durchschnittskurs.

²⁾ Zum Stichtag 31. Dezember 2012 einschließlich Geschäftsführer in Vollzeitäquivalenten.

³⁾ Erstmals in den Konzernabschluss einbezogen.

⁴⁾ Gemäß den Vereinbarungen mit den anderen Gesellschaftern hat die SAP AG die vollständige Beherrschung über das Unternehmen.

⁵⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.

⁶⁾ Die SAP AG hält 91 % der Stimmrechte. Die restlichen Aktien sind Vorzugsaktien mit 9 % der Stimmrechte.

⁷⁾ Gemäß IAS 27 in Verbindung mit SIC 12 konsolidiert.

⁸⁾ In den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen, die gemäß § 264 Absatz 3 HGB oder § 264b HGB von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit sind, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts.

⁹⁾ Gesellschaft, deren unbeschränkt haftender Gesellschaft die SAP AG ist.

¹⁰⁾ Gemäß den Abschnitten 479A bis 479C des UK Companies Act 2006 sind die Tochterunternehmen nicht zur Prüfung ihrer Finanzabschlüsse verpflichtet, weil die SAP AG die Haftung für die Verbindlichkeiten der Tochterunternehmen in Bezug auf das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr übernommen hat.

¹¹⁾ Greater Pacific Capital (Cayman) ist Teil eines Dachfonds und fungiert als einer der Feederfonds für die Partnerschaft. Es liegen weder Finanzabschlüsse für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr noch Budgetinformationen oder Prognosen vor. Daher basieren die bereitgestellten Informationen auf den geprüften Abschlüssen für das am 31. Dezember 2011 abgelaufene Geschäftsjahr.

Stand 31. Dezember 2012

Name und Sitz der Gesellschaft

III. SONSTIGE BETEILIGUNGSUNTERNEHMEN

(Beteiligungsquote größer oder gleich 5 %)

Aepona Ltd., Belfast, Nordirland, Großbritannien

Alchemist Accelerator Fund I LLC, San Francisco, Kalifornien, USA

Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA

Connectiva Systems, Inc., New York, New York, USA

Data Collective II L.P., San Francisco, Kalifornien, USA

Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland

EIT ICT Labs GmbH, Berlin, Deutschland

Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA

InnovationLab GmbH, Heidelberg, Deutschland

iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland

iYogi Holdings Pvt. Ltd., Port Louis, Mauritius

JasperSoft Corporation, San Francisco, Kalifornien, USA

Lavante, Inc., San Jose, Kalifornien, USA

MuleSoft, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, Grünwald, Deutschland

On Deck Capital, Inc., New York, New York, USA

Onventis GmbH, Stuttgart, Deutschland

Patent Quality, Inc., Bellevue, Washington, USA

PayScale Inc., Seattle, Washington, USA

Post for Systems, Kairo, Ägypten

Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA

Realize Corporation, Tokio, Japan

Retail Solutions, Inc. (rechtlicher Name: T3C, Inc.), Mountain View, Kalifornien, USA

Return Path, Inc., New York, New York, USA

RIB Software AG, Stuttgart, Deutschland

Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan

SV Angel IV L.P., San Francisco, Kalifornien, USA

Technologie- und Gründerzentrum Walldorf Stiftung GmbH, Walldorf, Deutschland

The SAVO Group Ltd., Chicago, Illinois, USA

Ticketfly, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

Walldorf, den 21. Februar 2013

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Jim Hagemann Snabe

Werner Brandt

Lars Dalgaard

Luisa Deplazes Delgado

Gerhard Oswald

Vishal Sikka

Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

Nach US-amerikanischen Vorschriften ist der Vorstand dazu verpflichtet, einen Bericht über das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss abzugeben. Der Wortlaut dieses Berichts für das Geschäftsjahr 2012 lautet wie folgt:

Der Vorstand der SAP ist verantwortlich für das Einrichten und Aufrechterhalten eines angemessenen internen Kontrollsyste ms für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss, wobei dieses interne Kontrollsyste m der Definition in Rules 13(a)-15(f) und 15(d)-15(f) nach dem Securities Exchange Act von 1934 zu entsprechen hat. Bei SAP ist das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss ein Prozess, der unter der Aufsicht der beiden Vorstandssprecher und des Finanzvorstands der SAP aufgesetzt wurde, um hinreichende Sicherheit hinsichtlich der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung sowie der Erstellung von Konzernabschlüssen in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) in der vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten Fassung zu gewährleisten.

Der Vorstand der SAP hat die Wirksamkeit des internen Kontrollsyste ms für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 beurteilt. Bei dieser Beurteilung hat der Vorstand der SAP die Kriterien zugrunde gelegt, die im Internal Control – Integrated Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) festgelegt sind.

Aufgrund der Bewertung anhand dieser Kriterien ist der Vorstand der SAP zu dem Schluss gekommen, dass das interne Kontrollsyste m für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 wirksam war.

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, unser unab hängiger Abschlussprüfer, hat ihren Bestätigungsvermerk zum internen Kontrollsyste m der SAP für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss abgegeben. Dieser ist im Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss und zusammengefassten Konzernlagebericht der SAP zum 31. Dezember 2012 enthalten.

10.000 MAL



SAP HANA KANN DIE
GESCHWINDIGKEIT VON
ANALYSEN UM MEHR
ALS DAS 10.000-FACHE
STEIGERN. DAS IST SO, ALS
KÖNNTEN SIE IN SECHS
MINUTEN VON BARCELONA
BIS MOSKAU LAUFEN.

271 Zusätzliche Informationen

- 272 Fünfjahresübersicht
- 275 Glossar
- 296 Adressen
- 297 Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
- 298 Finanzkalender
- 299 Impressum

Fünfjahresübersicht¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2012	2011	2010	2009	2008
Umsatz und Ergebnis					
Software und Cloud-Subskriptionen (IFRS)	4.928	4.125	3.424	2.735	3.728
Non-IFRS-Anpassungen	73	0	0	0	0
Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS)	5.001	4.125	3.424	2.735	3.728
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	13.165	11.319	9.794	8.198	8.466
Non-IFRS-Anpassungen	81	27	74	11	157
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	13.246	11.346	9.868	8.209	8.623
Umsatzerlöse (IFRS)	16.223	14.233	12.464	10.672	11.575
Non-IFRS-Anpassungen	81	27	74	11	157
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	16.304	14.260	12.538	10.683	11.732
Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote (Software- und softwarebezogene Serviceerlöse in % der Umsatzerlöse)	81	80	79	77	73
Betriebsergebnis (IFRS)	4.065	4.881	2.591	2.588	2.701
Non-IFRS-Anpassungen	1.148	-171	1.357	339	600
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.214	4.710	3.947	2.927	3.301
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	25	34	21	24	23
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	32	33	32	27	28
Operative Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt)	32	33	31	28	k. A.
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	522	68	58	54	63
Restrukturierungsaufwendungen ²⁾	8	4	-3	198	60
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	537	448	300	271	297
Finanzergebnis	-68	-38	-67	-80	-50
Gewinn vor Steuern	3.824	4.768	2.338	2.435	2.624
Gewinn vor Steuern in % der Umsatzerlöse	24	33	19	23	23
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	21	31	20	22	27
Ertragsteueraufwand	-1.000	-1.329	-525	-685	-776
Gewinn nach Steuern	2.823	3.439	1.813	1.750	1.848

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2012	2011	2010	2009	2008
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.822	3.775	2.922	3.019	2.158
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-5.964	-1.226	-3.994	-299	-3.766
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-194	-1.176	2.520	-2.170	1.281
Free Cashflow	3.281	3.330	2.588	2.794	1.819
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.477	4.965	3.518	1.884	1.280
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	15	636	10	400	382
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbungsbeschränkte Zahlungsmittel)	2.492	5.601	3.528	2.284	1.662
Finanzschulden (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Schuldscheindarlehen, Anleihe)	4.994	3.965	4.378	703	2.321
Nettoliquidität	-2.502	1.636	-850	1.581	-659
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) in Tagen	59	60	65	79	71
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	4.005	3.577	3.177	2.598	3.219
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	6.998	9.669	7.143	5.255	5.571
Summe langfristiger Vermögenswerte	19.836	13.558	13.696	8.119	8.329
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive RAP)	6.641	6.266	5.153	3.416	5.824
Summe langfristiger Schulden (inklusive RAP)	6.023	4.254	5.862	1.467	905
Summe des Eigenkapitals (inklusive Anteilen anderer Gesellschafter)	14.171	12.707	9.824	8.491	7.171
Summe Vermögenswerte/Summe Eigenkapital und Schulden	26.835	23.227	20.841	13.374	13.900
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	53	55	47	63	52
Fremdkapitalquote (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	47	45	53	37	48
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	6.941	657	5.502	299	4.898
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	863	724	534	499	539
Mitarbeiter³⁾ und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende in Vollzeitbeschäftigten	64.422	55.765	53.513	47.584	51.544
Mitarbeiter im Jahresschnitt in Vollzeitbeschäftigten	61.134	54.346	49.970	48.471	51.638
Anteil weiblicher Mitarbeiter in %	30	30	30	29	29
Personalaufwand	7.262	5.884	5.261	4.963	4.894
Personalaufwand – ohne anteilsbasierte Vergütungen	6.740	5.816	5.203	4.909	4.831
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen – in Tsd. €	110	107	104	101	94

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2012	2011	2010	2009	2008
Entwicklungsaufwendungen					
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	2.253	1.939	1.729	1.591	1.627
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	14	14	14	15	14
F&E-Intensität (Aufwendungen für F&E in % der operativen Aufwendungen)	19	21	18	20	18
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ³⁾	18.012	15.861	15.884	14.813	15.547
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausstehende Aktien am Jahresende in Mio.	1.229	1.228	1.227	1.226	1.226
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien, unverwässert, in Mio.	1.192	1.189	1.188	1.188	1.190
Gewinn je Aktie in €	2,37	2,89	1,52	1,47	1,55
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien, voll verwässert	1.193	1.190	1.189	1.189	1.191
Gewinn je Aktie, voll verwässert, in €	2,37	2,89	1,52	1,47	1,55
Dividende je Stammaktie in € ⁴⁾	0,85	1,10	0,60	0,50	0,50
Ausschüttungssumme ⁴⁾	1.013	1.310	713	594	594
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % des Konzernergebnisses) ⁴⁾	36	38	39	34	32
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende in €	60,69	40,85	38,10	33,00	25,24
Höchstkurs der SAP-Aktie in €	61,43	45,90	38,40	35,26	39,93
Tiefstkurs der SAP-Aktie in €	41,45	34,26	31,12	25,01	23,45
Marktkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	74,7	50,2	46,7	40,5	30,9
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ – Anlagezeitraum 1 Jahr, in %	52,10	8,70	17,00	32,90	-27,90
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ – Anlagezeitraum 5 Jahre, in %	13,10	1,70	1,20	1,30	-4,40
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ – Anlagezeitraum 10 Jahre, in %	13,80	2,20	3,20	-1,20	-1,10
Nicht finanzielle Leistungsindikatoren					
Treibhausgasemissionen in Kt	485	490	455	480	560
Energieverbrauch in GWh	860	860	845	860	870
Energieverbrauch in Rechenzentren (kWh / FTE)	2.598	2.824	2.746	3.001	3.146
Frauen in Managementpositionen in % ⁶⁾⁷⁾	14,5	13,5	13,7	14,7	14,6
Frauen als Teamleiter in % ⁶⁾⁷⁾	21,1	20,5	19,6	19,1	19,9
Weibliche Manager (gesamt in %) ⁷⁾	19,4	18,7	17,8	17,6	18,1
Index für Mitarbeiterengagement in %	79	77	68	69	k. A. ⁹⁾
Mitarbeiterbindung in %	94	93	93	94	92
Net Promoter Score ⁸⁾	8,9	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Werte der Geschäftsjahre 2008 bis 2012 sind nach IFRS berechnet, sofern nicht anders vermerkt.

²⁾ hier von im Jahr 2010 – 5 Mio. € und im Jahr 2009 4 Mio. € akquisitionsbedingte Aufwendungen

³⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

⁴⁾ für das Jahr 2012 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2012.

⁵⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

⁶⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

⁷⁾ Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende; Vorjahreszahlen wurden angepasst.

⁸⁾ 2012 haben wir eine neue Methodik eingeführt, die die Kundenzufriedenheit misst: den Net Promoter Score (NPS).

Daher können wir für die Jahre vor 2012 keine Vergleichszahlen angeben.

⁹⁾ SAP hat 2008 keine Mitarbeiterbefragung durchgeführt.

Glossar

A

AA1000 AccountAbility Principles Standard (AA1000APS) –

Bietet ein Rahmenwerk für Unternehmen, um Nachhaltigkeitsthemen und -bedenken zu identifizieren, zu verstehen und zu bewältigen. Die anderen AA1000-Standards – der Assurance Standard und der Stakeholder Engagement Standard – basieren auf den APS-Prinzipien und unterstützen ihre Umsetzung.

ABAP – Programmiersprache der SAP

Add-on – SAP-Anwendung, die technisch von einer anderen SAP-Anwendung abhängig ist und nur in Verbindung mit dieser Anwendung installiert werden kann

Americas' SAP Users' Group (ASUG) –

Gemeinnützige Organisation aus SAP-Anwenderunternehmen in Amerika, die sich für den Informationsaustausch und die Kontaktpflege einsetzt. SAP-Kunden haben sich weltweit nach Regionen in Anwendervereinigungen zusammengeschlossen, um Wissen auszutauschen und Einfluss auf die SAP-Entwicklung zu nehmen. ASUG ist die größte Anwendervereinigung von SAP-Kunden mit über 50.000 Mitgliedern.

Analyselösungen von SAP – Lösungen, die einzelne Mitarbeiter, Teams und Geschäftsnetzwerke dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen. Sie helfen Unternehmen, jederzeit und überall Transparenz über ihr Geschäft zu erhalten, fundiert zu entscheiden und entschlossen zu handeln, um so ihre Effizienz zu erhöhen. Die Lösungen umfassen die Bereiche Geschäftsanalysen, Business Intelligence, Data Warehousing, Enterprise Information Management, Enterprise Performance Management sowie Governance, Risk und Compliance.

Analytik – Oberbegriff für Datenanalysen, die gewöhnlich in Form von Berichten und Diagrammen erstellt werden und für Informationszwecke und die Entscheidungsfindung im Unternehmen verwendet werden können

Anwendung – Software zur Unterstützung bestimmter Geschäftsprozesse oder Aktivitäten eines Unternehmens und spezieller Geschäftsanforderungen

Application Lifecycle Management – Prozesse, Tools, Services und Organisationsmodell für die Verwaltung von SAP- und Fremdsoftware während des gesamten Lebenszyklus einer Lösung – von der Idee bis zur Ablösung. Der von SAP empfohlene Ansatz für das Application Lifecycle Management ermöglicht Unternehmen, Innovationen von SAP schnell einzuführen und optimalen Nutzen aus ihren Geschäftslösungen zu ziehen.

Ariba – Am 1. Oktober 2012 schloss SAP die Übernahme von Ariba, dem führenden Anbieter cloudbasierter Handelsnetzwerke, erfolgreich ab. Alle cloudbezogenen Beschaffungslösungen der SAP werden nun unter Ariba vereint. Ariba agiert als eigenständige Geschäftseinheit der SAP mit dem Namen „Ariba, ein Unternehmen der SAP“.

Ariba Network – Handelsnetzwerk, über das Unternehmen jeder Größe jederzeit mit Handelspartnern in Kontakt treten können, unabhängig von bestimmten Gerätetypen und Benutzeroberflächen. Sie können Käufe und Verkäufe tätigen und ihre Liquidität effizient steuern. Unternehmen weltweit nutzen das Ariba Network, um ihre Handelsbeziehungen zu vereinfachen und ihre Geschäftsergebnisse zu verbessern.

B

Benchmarking – Vergleich von Produkten, Services und Verfahren mit denen führender Unternehmen. Benchmarking kann auch zur Bewertung von Best Practices eingesetzt werden.

Best Practice – Managementkonzept, bei dem ein Verfahren entwickelt wird, das am effektivsten ein gewünschtes Ergebnis erzielt. SAP-Anwendungen nutzen Best Practices, um Kunden zu helfen, gängige Geschäftsprozesse durch Software und Technologie zu automatisieren.

Betrieblicher Gesundheitskulturindex – Kennzahl für die Offenheit der Mitarbeiter für Veränderungen und insbesondere ihre Wahrnehmung von Verbundenheit mit dem Unternehmen, Zielsetzung, Führungsstärke, Anerkennung, Eigenverantwortung, Vergütung, Belastungsgrad sowie Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben bei SAP.

Betriebsrat – Gesetzliches Organ zur Vertretung der Arbeitnehmerinteressen und zur Wahrung der betrieblichen Mitbestimmung gegenüber dem Arbeitgeber in Betrieben des privaten Rechts. Rechtliche Grundlage ist das Betriebsverfassungsgesetz. Die in Deutschland arbeitenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SAP AG haben am 21. Juni 2006 erstmals einen Betriebsrat gewählt.

Big Data – Riesige Datenmengen, die von Milliarden miteinander vernetzter Endgeräte und Personen erzeugt werden und gewaltige Mengen von Informationen über ihr Verhalten, ihren Standort und ihre Aktivitäten beinhalten. Unternehmen sind angesichts dieser Datenvolumina gezwungen, Technologiearchitekturen und Datenbankstrukturen neu zu überdenken.

Branche – Ein Wirtschaftssektor, der durch eine Wertschöpfungskette, durch Geschäftsprozesse sowie durch Produkte und Dienstleistungen gekennzeichnet ist, die typisch für alle Unternehmen in diesem Sektor sind

Branchenanwendung – Softwareeinheit, die die spezifischen Geschäftsprozesse und Anforderungen einer bestimmten Branche abdeckt

Branchenlösung – Lösung, die die speziellen Anforderungen einer bestimmten Geschäftssparte oder Branche abdeckt

Business Process Expert Community – Onlinenetzwerk, das als Teil des SAP Community Network SAP-Kunden, Wirtschaftsanalysten, Berater und SAP-interne Experten miteinander verbindet. Die Business Process Expert Community ist ein einzigartiges Forum für den Wissensaustausch, das sich mit den unterschiedlichsten Prozess-, Implementierungs- und Lösungsthemen befasst.

Business User – Mitarbeiter, zu deren Aufgaben das Suchen und Austauschen von Informationen, die Zusammenarbeit mit anderen, die Koordination von Projekten, das Ausarbeiten von Strategien und die Entwicklung neuer Ideen auf der Grundlage von Informationen aus unterschiedlichen Quellen gehören. Sie werden auch als Wissensarbeiter oder als Business Consumer bezeichnet.

C

Cloud Computing – Oberbegriff für flexible IT-Services wie Speicherkapazitäten, Rechenleistung, Entwicklungsumgebungen und Anwendungen, die Privatkunden und Unternehmen über das Internet oder per Hosting nutzen können. Der Zugriff auf die Services erfolgt bei Bedarf über die Cloud (also über das Internet), sodass keine eigenen IT-Ressourcen mehr im Unternehmen erforderlich sind. Siehe Software as a Service

Content-Auslieferung – Ergänzende Software für SAP-Anwendungen, die Kunden bei der Integration, Implementierung und Konfiguration unterstützt

Corporate Social Responsibility (CSR) – Verschiedene Initiativen, mit denen sich SAP für Menschen innerhalb und außerhalb des Unternehmens engagiert, um eine nachhaltigere Gesellschaft zu gestalten und die Abläufe der gesamten Wirtschaft zu verbessern

CO₂-Äquivalent – Einheit, mit der sich die Emissionen verschiedener Treibhausgase auf Basis ihres Treibhauspotenzials vergleichen lassen. Beispielsweise beträgt das Treibhauspotenzial von Methan über einen Zeitraum von 100 Jahren 21. Das bedeutet, dass die Emissionen von einer Million Tonnen Methan den Emissionen von 21 Millionen Tonnen Kohlendioxid entsprechen.

Customer Competence Center – Von der SAP im Jahr 1994 eingeführtes Programm, das Kunden dabei hilft, ihre eigenen Supportprozesse einzurichten und zu optimieren. Schwerpunkte des Programms sind der Austausch von Best Practices, die Bereitstellung von Werkzeugen und die Schaffung von Prozessstandards in allen Organisationen, die am IT-Service- und Anwendungsmanagement beteiligt sind.

Customer Connection – Einfacher Prozess, um die aktuell bei Kunden eingesetzten Produkte und Lösungen schrittweise zu erweitern und zu verbessern. Er bietet SAP-Kunden die Möglichkeit, kleine Erweiterungen für Produkte und Lösungen in der Mainstream-Wartung vorzuschlagen. Die Verbesserungen werden dann schnell und reibungslos über Hinweise und Support Packages ausgeliefert.

Customer Engagement Lifecycle – Modell, das einen integrierten Rahmen für Vorgehensweisen bildet, mit denen Mehrwert für Kunden geschaffen werden kann. Die Phasen des Customer Engagement Lifecycle stellen den Weg dar, den das SAP-Team und das Team des Kunden in der Regel bei der Identifizierung und Bereitstellung sowie beim Betrieb und Management von Lösungen gehen, die den Bedürfnissen des Kunden am besten entsprechen.

D

Data Warehouse – Elektronische Sammlung von Informationen, die so strukturiert sind, dass Computerprogramme leicht darauf zugreifen können

Default Release – Aktuelles Release einer SAP-Anwendung nach Eintritt in die Unrestricted-Shipment-Phase. Das Standard-Software-Release, das ausgeliefert wird, wenn kein spezielles Release bestellt wird. In der Regel wird das aktuellste Release einer SAP-Komponente zum aktuellen Default Release erklärt, sobald die Restricted-Shipment-Phase abgelaufen ist.

Dematerialisierung – Bezeichnet die Verringerung des Verbrauchs an Material, das für die Erzeugung von Produkten oder die Erbringung von Dienstleistungen benötigt wird. SAP erzielt diesen Effekt durch eine höhere Effizienz bei der Materialnutzung, beispielsweise durch doppelseitiges Ausdrucken, oder den verstärkten Einsatz von Online-Konferenzsystemen zur Reduzierung von Geschäftsreisen.

Design Thinking – Methode zur Entwicklung innovativer Ideen, die die rechte Gehirnhälfte (Kreativität) mit der linken Gehirnhälfte (analytisches Denken) zusammenbringt

DSAG – Abkürzung für „Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe“, die rund 43.062 Mitglieder aus 2.735 Unternehmen im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus zählt

Duet – Software, die gemeinsam von SAP und Microsoft entwickelt wurde und Anwendern den Zugriff auf ausgewählte SAP-Software und -Daten über Microsoft-Office-Anwendungen ermöglicht

Durchgängiger Prozess – Eine Reihe von Aktivitäten, die bestimmte Steuerungs-, Kern- oder Supportprozesse unterstützen. Kunden können diese Aktivitäten als Referenz verwenden, um ihre eigenen Prozesse abzubilden.

E

Ecosystem – Netz, das die SAP, ihre Kunden und Partner umfasst und den Nutzen, den die SAP ihren Kunden bietet, vergrößert. Kunden profitieren von gebündeltem Fachwissen aus Communitys, innovativen Partnerlösungen und branchenführenden Methoden für die gemeinsame Entwicklung von Innovationen und die Zusammenarbeit. Dadurch können sie den größtmöglichen Nutzen aus ihren Investitionen in SAP-Software ziehen.

Eingebettete Analysen – Integration von Business Intelligence in operative Anwendungen und Geschäftsprozesse

Elektronikschrott (E-Waste) – Elektro- oder Elektronikgeräte, die von Verbrauchern oder Unternehmen entsorgt werden, beispielsweise Computer, Monitore oder Mobilgeräte

Emissionsausgleich oder CO₂-Ausgleich – Eine Einheit eines CO₂-Äquivalents, die reduziert, vermieden oder sequestriert wird, um anderswo auftretende Emissionen zu kompensieren

Energieverbrauch – Summe der gesamten Energie, die durch die Geschäftstätigkeit der SAP verbraucht wird, einschließlich Energie aus erneuerbaren Energiequellen

Energieverbrauch in Rechenzentren – Die in den SAP-Rechenzentren verbrauchte Energiemenge im Verhältnis zur Anzahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte)

Enterprise Resource Planning – Siehe SAP ERP

Enterprise Service – Zusammenstellung hochintegrierter Webservices, auf die Anwendungen zugreifen und die sie immer wieder nutzen können, um Geschäftsprozesse zu unterstützen. Enterprise Services werden als Bausteine bei der Zusammenstellung größerer Softwareeinheiten verwendet. Sie können schnell von der SAP oder ihren Partnern definiert und zu neuen Anwendungen zusammengestellt werden und damit neue Geschäftsprozesse ermöglichen. Siehe Webservice

Erneuerbare Energie – Im engeren Sinne Anteile und Arten des von SAP verwendeten Stroms aus erneuerbaren Energiequellen wie Wasserkraft, Windenergie, Sonnenenergie und Biomasse. Er wird anteilig aus dem Netz bezogen und/oder stammt von zusätzlich gekauften Zertifikaten für Strom aus erneuerbaren Energiequellen.

Erweiterungspaket (Enhancement Package) – Optionales Softwarepaket, mit dem Unternehmen Innovationen nutzen können, ohne die Stabilität ihrer Kernsoftware zu beeinträchtigen. Erweiterungspakete erhalten verbesserte allgemeine und branchenspezifische Funktionen, Enterprise Services sowie andere Verbesserungen an der Benutzeroberfläche und den Funktionen. Unternehmen können ausgewählte Funktionen, die in den Erweiterungspaketen enthalten sind, aktivieren und nach Bedarf mit minimaler Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs implementieren.

F

Frauen in Führungspositionen – Im engeren Sinne der Anteil von Frauen in Führungspositionen (Leitung von Teams, Führung von Führungskräften oder im Vorstand) auf Grundlage der Gesamtzahl der Führungskräfte und nicht der Vollzeitbeschäftigte

Fünf Marktategorien – Die 2012 bekannt gegebene Strategie der SAP für ein nachhaltiges, hochleistungsfähiges Unternehmen beruht auf den fünf Schlüsselbereichen Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie, die gemeinsam eine durchgängige Softwareinfrastruktur bilden. Mit Software und Services für alle fünf Marktategorien hilft das SAP-Portfolio unseren Kunden, Innovationen in ihren Unternehmen umzusetzen und erheblichen Mehrwert zu schaffen.

Fußabdruck eines Produkts – Umwelteinfluss von Produkten, Prozessen oder Dienstleistungen durch Produktion, Nutzung und Entsorgung

G

Gemeinnützige Organisation – Unternehmen oder Verband, der zum Wohle der Allgemeinheit wirtschaftet und nicht auf Gewinn ausgerichtet ist

Geschäftsprozess – Logisch zusammenhängende Aktivitäten innerhalb eines Unternehmens zur Abwicklung einer bestimmten Aufgabe. Ein typisches Beispiel hierfür ist die Auftragsabwicklung. SAP stellt Software und Technologie zur Verfügung, die Geschäftsprozesse ermöglichen und unterstützen.

Geschäftsszenario – Verschiedene Geschäftsprozesse, wie beispielsweise die Auftragsabwicklung, die innerhalb eines Unternehmens oder darüber hinaus durchgeführt werden, um eine übergeordnete betriebswirtschaftliche Aufgabe zu erfüllen. Ein Geschäftsszenario ist ein möglicher Ablauf oder eine mögliche Abfolge von Geschäftsprozessen, für das mehrere Anwendungen erforderlich sein können. SAP stellt Software und Technologie zur Verfügung, die Geschäftsszenarios ermöglichen und unterstützen.

Geschäftsszenario-Map – Business Map, die einen detaillierteren Überblick über durchgängige Prozesse bietet. Sie definiert die Aktivitäten, Funktionen, Systemschnittstellen und sogar die Dokumente, die für die Zusammenarbeit erforderlich sind.

Gesetzliche Änderung – Korrektur von SAP-Software, durch die ein SAP-Softwarerelease an veränderte Gesetze und Vorschriften angepasst wird

Global Compact der Vereinten Nationen (UN Global Compact) – Strategische Initiative für Unternehmen, die sich verpflichten, ihre Geschäftstätigkeiten und Strategien an zehn universell anerkannten Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung auszurichten

Global Customer Reference Program – SAP-Programm, das Detailinformationen über Referenzkunden weltweit über eine Datenbank zur Verfügung stellt, die Vertriebspartner bei Verhandlungen mit einem neuen SAP-Kunden nutzen können. Referenzkunden haben ihre Zustimmung gegeben, an einer oder mehreren Aktivitäten im Rahmen des Referenzprogramms der SAP teilzunehmen.

Global Reporting Initiative (GRI) – Gemeinnützige Organisation, die einen umfassenden Rahmen für die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen und Organisationen erarbeitet hat, der weltweit Anwendung findet

Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) – Das am meisten genutzte internationale Berechnungsinstrument zur Erfassung, Quantifizierung und Kontrolle von Treibhausgasemissionen

H

Handelsnetzwerk – Online-Service, der Unternehmen und ihre Systeme mit ihren Handelspartnern und deren Systemen verbindet und neue Arten von Prozessen, Informationen und Erfahrungsaustausch ermöglicht, wie es nur in einer digitalen Umgebung möglich ist

I

Industry Value Network – SAP-Programm, das Kunden, unabhängige Softwarehersteller, Systemintegratoren, Technologieanbieter und SAP zu einem Netzwerk aus Gruppen zusammenführt, um gemeinsame Innovationen und die Entwicklung leistungsfähiger Lösungen für eine bestimmte Branche voranzutreiben

Inklusivität – Für eine Organisation, die sich ihrer Verantwortlichkeit gegenüber denjenigen bewusst ist, auf die sie selbst Auswirkungen hat und die Auswirkungen auf die Organisation haben, bedeutet Inklusivität die Einbindung von Stakeholdern bei der Entwicklung und Umsetzung einer verantwortlichen und strategischen Reaktion auf Herausforderungen der Nachhaltigkeit.

In-Memory Computing – Bedeutender Fortschritt in der Informationstechnologie, der für bahnbrechende Veränderungen bei der Verarbeitung, Analyse und Speicherung von Daten sorgt. Die Haltung der Daten im Hauptspeicher statt in relationalen Datenbanken ermöglicht eine wesentlich schnellere Datenverarbeitung. Zudem kombiniert In-Memory Computing die hohe Leistungsfähigkeit parallel arbeitender Prozessorkerne mit kostengünstigeren Serversystemen. Die herkömmliche IT-Infrastruktur aus Hardware, Middleware und Software, bei der es durch festplattenbasierte relationale Datenbanken zu Engpässen kommen kann, wird damit grundlegend verändert. SAP HANA nutzt die Stärken von In-Memory Computing, um Daten mit hoher Geschwindigkeit zu verarbeiten.

In-Memory-Datenbank – Datenbank, die alle aktiven Datensätze im Hauptspeicher statt auf der Festplatte behält. Der Zugriff auf In-Memory-Datensätze erfolgt wesentlich schneller als das Aufrufen der Datensätze von der Festplatte, sodass die Performance deutlich steigt. SAP HANA ist die bahnbrechende Datenbank der SAP, mit der Unternehmen von In-Memory Computing profitieren können.

Internet der Dinge – Verschmelzung der digitalen Welt mit der physischen Welt, indem unterschiedliche Konzepte und technische Komponenten zusammengeführt werden. Alltägliche Gegenstände und Maschinen „kommunizieren“ über eingebaute Sensoren via Internet miteinander. Dies ermöglicht neue Modelle für Geschäftsprozesse, die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, die Miniaturisierung von Endgeräten oder die mobile Kommunikation.

ISO 14001 – Norm für Umweltmanagementsysteme, die praktische Hilfen für Unternehmen und Organisationen bietet, um ihre Umweltauswirkung zu erfassen und zu kontrollieren sowie ihre Umwelleistung konstant zu verbessern

J

Java – Von Sun Microsystems Inc. entwickelte objektorientierte Programmiersprache. SAP NetWeaver bietet vollständige Unterstützung für Java-Technologie, unter anderem für Java 2 Platform Enterprise Edition (J2EE). J2EE definiert den Standard für die Entwicklung mehrstufiger Unternehmensanwendungen auf Basis von Java.

K

Kennzahl – Leistungskennzahl, für die Schwellenwerte definiert werden und gegenüber der die Validierung durchgeführt wird

Kernanwendungen – Betriebswirtschaftliche Standardanwendungen im Rahmen der SAP Business Suite, darunter SAP ERP, SAP Customer Relationship Management (SAP CRM), SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM), SAP Supply Chain Management (SAP SCM) und SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)

Kernlösungen – Betriebswirtschaftliche Standardanwendungen und -technologien, die ein aufeinander abgestimmtes und stabiles Lösungspotential bilden, das Kunden hilft, effizienter und flexibler zu arbeiten, Entscheidungen in Echtzeit zu treffen und die betriebliche Wertschöpfung zu verbessern. Siehe Kernanwendungen

Komponente – Modulare Software mit Funktionen, auf die über Schnittstellen zugegriffen werden kann

Kräfteverbund (Nexus of Forces) – Zusammenwachsen und gegenseitige Verstärkung von vier miteinander verflochtenen Trends (soziale Medien, mobile Unternehmensanwendungen, Cloud Computing und riesige Datenmengen), die Benutzer in der Interaktion miteinander und bei der Nutzung von Informationen durch benutzerfreundliche allgemein verbreitete Technologie unterstützen

Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt (Custom Development Project, CDP) – Entwicklung einer kundenspezifischen Lösung, die speziellen Geschäftsanforderungen entspricht und bei SAP oder in einem Entwicklungssystem des Kunden entwickelt wird

L

Lean – Herstellungsprinzipien, die vom japanischen Autobauer Toyota entwickelt wurden. Zunächst wird der Kundenwert definiert, anschließend werden alle Schritte entlang der Wertschöpfungskette neu organisiert, um den Kundenwert zu erhalten. Unternehmen werden dadurch effizienter und können schneller auf Kundenwünsche reagieren, attraktivere Arbeitsplätze für Mitarbeiter schaffen und ihren Einfluss auf die Umwelt reduzieren.

Line of Business (LoB) – Interne Organisationseinheit oder Geschäftsbereich in einem Unternehmen, der für ein bestimmtes Produkt, eine Produktreihe oder für bestimmte Geschäftsprozesse zuständig ist. Beispiele sind der Vertrieb, der Einkauf, die Personal- oder Finanzabteilung und das Marketing.

Line-of-Business-(LoB-)Anwendungen – Im IT-Kontext eine Reihe zentraler Softwareanwendungen, die von wesentlicher Bedeutung für den Betrieb eines Unternehmens sind, wie Rechnungswesen, Personalwesen oder Beschaffung

Lösung – SAP-Lösungen ermöglichen es einem Kunden, eine geschäftliche Herausforderung zu bewältigen oder eine Geschäftsmöglichkeit zu nutzen. Für den Aufbau einer Lösung werden SAP-Anwendungen oder andere SAP-Software flexibel miteinander kombiniert. Lösungen können Best-Practice-Prozesse beinhalten und durch Beratung und laufenden Support unterstützt werden. Weiterhin können sie um Anwendungen und Services von SAP-Partnern erweitert und ergänzt werden. Mit SAP-Lösungen können Kunden branchenspezifische Geschäftsprozesse abwickeln und betriebswirtschaftliche Aufgaben in einer Weise erfüllen, die ihren Anforderungen optimal gerecht wird.

Lösungen für den Mittelstand – Die Lösung SAP Business All-in-One, die Anwendung SAP Business One und SAP-Business-Objects-Edge-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Wie Großunternehmen suchen auch diese Unternehmen nach Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse zu straffen, Kosten zu senken, Wachstum zu generieren und ihre Profitabilität zu erhöhen. Hierfür müssen sie die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt im gesamten Unternehmen zur Hand haben.

Lösungsbereich – Gruppe von Lösungen, die einen bestimmten Unterprozess im Gesamtprozess eines Unternehmens unterstützen

Lösungserweiterungen – Von unabhängigen Partnern entwickelte Anwendungen, die nahtlos in die SAP-Umgebung integriert werden können. Die Anwendungen ergänzen die SAP-Software unserer Kunden durch neue lösungs- und branchenübergreifende Funktionen. Den ausgewählten Partnerprodukten wird die Marke „SAP“ vorangestellt. Vertrieb und Support erfolgen durch SAP und Partner.

Lösungspotfolio – Allgemeine Anwendungen, branchenspezifische Anwendungen, Dienstleistungen (zum Beispiel Beratung) sowie Software zur Unterstützung bewährter Geschäftsverfahren der jeweiligen Branche. Die Lösungspotfolios der SAP decken die Anforderungen von Unternehmen in über 25 großen Branchen ab. Sie bieten Kunden die Möglichkeit, aus einzelnen dieser Produkte und Services SAP-Lösungen nach ihrem Bedarf zusammenzustellen. Alle Angebote innerhalb eines Portfolios können auch einzeln erworben werden.

M

Mainstream-Wartung – Erste SAP-Wartungsphase mit vollem Supportumfang. An die Mainstream-Wartung schließt sich die erweiterte Wartung, die kundenspezifische Wartung oder der Priority-One Support an.

Mitarbeiterbindung – Durchschnittliche Mitarbeiterzahl minus die Anzahl der Mitarbeiter, die die SAP auf eigenen Wunsch verlassen (Fluktuationsrate), geteilt durch die durchschnittliche Mitarbeiterzahl in Vollzeitäquivalenten auf der Grundlage der vergangenen zwölf Monate

Mitarbeiterengagement-Index – Kennzahl für das Engagement und die Loyalität der Mitarbeiter, ihren Stolz auf ihre Firmenzugehörigkeit und ihre Identifikation mit dem Unternehmen

Mobile Apps – Anwendungen für mobile Endgeräte, die im SAP Store, App Store und in anderen Online-Shops zum Ansehen, Herunterladen oder zum Kauf zur Verfügung stehen. Mobile Apps werden nach Geschäfts-/Produktfokus oder nach Verbraucherfokus kategorisiert. Die mobilen Apps der SAP sind aufgabenorientiert (produktivitätssteigernde oder analytische Apps) oder prozessorientiert (vollständiger Zugriff auf On-Premise-Systeme).

N

Nachhaltigkeit – Bei SAP die ganzheitliche Steuerung wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Risiken und Chancen mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Nachhaltigkeit unterstützt die SAP bei ihrem Auftrag, die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Daher will die SAP Nachhaltigkeit vollständig in ihre Strategie und ihr Geschäftsmodell integrieren und somit eine nachhaltige Unternehmensstrategie gestalten, anstatt eine isolierte Nachhaltigkeitsstrategie zu verfolgen.

Net Promoter Score (NPS) – Kennzahl, die die Bereitschaft von Kunden beschreibt, ein Unternehmen weiterzuempfehlen. Sie ist definiert als der prozentuale Anteil der Kunden, die ein Unternehmen Freunden oder Kollegen sehr wahrscheinlich weiterempfehlen würden, verringert um den prozentualen Anteil der Kunden, die sehr wahrscheinlich keine Empfehlung aussprechen würden.

O

On Demand – Modell der Softwarebereitstellung, bei dem ein Anbieter Kunden eine Anwendung als Service bereitstellt, die nach Bedarf genutzt werden kann. Dies erspart lokale IT-Ressourcen zur Verwaltung der Infrastruktur und senkt die betrieblichen Aufwendungen.

On Device – Zugriff auf SAP-Anwendungen und Daten von jeder Art von drahtgebundenem oder drahtlosem Gerät (Desktop, Laptop, mobiles Endgerät, Tablet-Computer, Sensor usw.) unabhängig von Zeitpunkt und Ort

On Premise – Traditionelles Modell der Softwarebereitstellung, bei dem Unternehmen Softwarelizenzen erwerben und Anwendungen lokal implementieren

Open Source – Konzept für die Entwicklung von Software, nach dem Entwickler eine virtuelle Gemeinschaft bilden und Aufgaben gemeinsam lösen. Jeder Entwickler hat das Recht, diese Software zu verändern. Zu den erfolgreichsten Open-Source-Entwicklungsprojekten zählt Linux, ein von SAP unterstütztes freies Betriebssystem.

Orchestrierung – Konzept, das es SAP-Kunden ermöglicht, ihre On-Premise-, Cloud- und Mobillösungen kostengünstig und konsistent zusammenzuführen. Dies beinhaltet auch die Definition einer Lösungsarchitektur und der dazugehörigen Standards und Richtlinien. Durch die Orchestrierung ermöglicht die SAP bei allen SAP-Lösungen ein Stammdaten-, Geschäftsprozess- und Lebenszyklusmanagement zu geringen Betriebskosten.

Originalteilehersteller (Original Equipment Manufacturer, OEM) – Unternehmen, das ein Produkt oder eine Komponente produziert, das/die von anderen Herstellern zum Verkauf oder zur eigenen Nutzung erworben wird, oder das ein gekauftes Produkt oder eine gekaufte Komponente in sein eigenes neues Produkt integriert, um dieses weiterzuverkaufen

P

Plug-in – Software, die die Funktionen einer vorhandenen Anwendung erweitert

Point of Sale (POS) – Im Vertrieb verwendeter Oberbegriff, der alle Informationen beschreibt, die zum Zeitpunkt des Verkaufs eines Produkts erfasst werden. Die Daten umfassen in der Regel Verkaufsort, Preis, Lagermengeneinheit und Kontaktinformationen des Endanwenders und des Partners. Die Anwendung SAP Point-of-Sale (SAP POS) hilft Einzelhändlern dabei, die Betriebskosten für ihr Filialsystem zu senken und gleichzeitig den Kunden ein besonderes Einkaufserlebnis zu bieten.

The Power of Small – Wirkung, die von etwas Kleinem und scheinbar Unbedeutendem als treibender Kraft für Veränderungen und Wachstum ausgehen kann

Preis- und Konditionenliste – Katalog für Kunden, der die verschiedenen Preise von SAP-Produkten sowie deren Konditionen enthält

Priority-One Support – Zusätzliche optionale Wartungsphase im Anschluss an die Mainstream-Wartung für bestimmte Releases der SAP-BusinessObjects-Plattform für Business Intelligence und der SAP-BusinessObjects-Lösungen

Product Availability Matrix (PAM) – Datenbank, die in einer Kurzübersicht technische Informationen und Daten zur Releaseplanung von SAP-Komponenten zusammenfasst. Es stehen Informationen zur Verfügbarkeit von SAP-Komponentenreleases und Endtermine von Wartungszeiträumen sowie Releaseinformationen zur Verfügung.

Produkt – Software ohne Versionsangabe aus Sicht der Softwarelogistik. Es umfasst die entsprechenden Softwareproduktversionen.

Produktinstanz – Gruppe technisch abhängiger Softwarekomponentenversionen, die Teil einer (Software-)Produktversion sind und auf einem einzigen logischen System/Server installiert und betrieben werden müssen. Die Softwareproduktinstanzen einer Softwareproduktversion zeigen die maximalen Verteilungsmöglichkeiten der Softwareproduktversion. Auch bekannt als Softwareproduktinstanz

Produktversion – Eine oder mehrere Softwarekomponentenversionen, die gleichzeitig zur Verfügung gestellt werden, um einen klar definierten Funktionsumfang einzuführen. Die Versionen eines Produkts erfüllen das Prinzip der funktionalen Kontinuität. Aus Sicht der Auslieferung bezeichnet die Version, die eine eigenständige oder Add-on-Version sein kann, das Release eines Produkts. Auch bekannt als Softwareproduktversion

R

Ramp-Up Knowledge Transfer – SAP-Schulungsprogramm, das Vertriebs- und Presales-Mitarbeitern, Beratern, Partnern und Supportteams frühzeitig produktbezogenes Wissen zur Verfügung stellt. Das Programm trägt zur erfolgreichen Umsetzung von Ramp-up-Projekten bei und ist wesentlicher Bestandteil des Ramp-up-Prozesses im Rahmen des SAP-Prozesses für Produktinnovationen.

Reaktivität – Im Rahmen der Einbeziehung von Stakeholdern die Zusammenarbeit und Kommunikation einer Organisation mit den Stakeholdern sowie die Entscheidungen und Handlungen, mit denen auf deren Themen und Anliegen reagiert wird

Release – SAP-Software mit einer Versionsnummer, einem bestimmten Auslieferungsdatum und klar definierten Wartungsphasen

Release-to-Customer-Termin – Zeitpunkt, zu dem ein neues Release erstmals für Kunden erhältlich ist und die Restricted-Shipment-Phase beginnt

Restricted-Shipment-Phase – Erste Auslieferungsphase eines Release, das im Rahmen des Ramp-up-Programms von der SAP bereitgestellt wird. Das Programm bestimmt, wie viele Kunden das Release erhalten, und steigert die Kundenzahl kontrolliert. Auf diese Phase folgt die Unrestricted-Shipment-Phase.

Roadmap – Produktzeitplan, mit dem unterschiedliche Ziele verfolgt werden. Er dient zum Beispiel der Kommunikation mit Kunden, Benutzern und anderen Interessenten und umfasst unter anderem die Zeitpunkte zukünftiger Produktreleases, die für diese Releases geplanten Funktionen und eine allgemeine Priorisierung der Funktionen. In manchen Fällen werden auch die Anforderungen an die Funktionen ausführlich beschrieben, damit bestehende Kunden und Interessenten Feedback zu den eigentlichen Funktionen und zur Produktausrichtung geben können.

S

SAP 360 Customer – Lösung, die In-Memory-, Cloud-, Mobil- und Collaboration-Technologien bündelt und es Kunden ermöglicht, in Echtzeit Informationen zu erhalten, zu interagieren und Prozesse abzuwickeln

SAP Active Global Support (SAP AGS) – Globale Organisation mit über 4.000 Supporttechnikern und Entwicklern, die sich auf Supportangebote konzentriert. Sie unterstützt Unternehmen bei der Verwaltung von Anwendungen über den gesamten Lebenszyklus der Software sowie bei der Optimierung von Lösungen, um somit die Komplexität zu verringern, Risiken zu mindern und Kosten zu kontrollieren. Die Leistungen werden über sieben globale Supportzentren an strategischen Standorten und mehr als 30 lokale Supportzentren bereitgestellt.

SAP Afaria – Lösung für das Management von Mobilgeräten, die Unternehmen erlaubt, über eine Administrationskonsole mobile Daten, Anwendungen und Endgeräte zentral zu steuern, bereitzustellen und deren Sicherheit zu gewährleisten. Afaria sorgt für eine sichere Speicherung und Übertragung der Daten von mobilen Endgeräten und vereinfacht damit die komplexen Anforderungen, die die mobilen Geräte der Mitarbeiter mit sich bringen.

SAP Best Practices – Pakete mit Methoden und Werkzeugen, mit denen Unternehmen bewährte Geschäftsverfahren in wichtigen Funktionsbereichen und verschiedenen Branchen umsetzen können. Die darin enthaltene Methodologie, Dokumentation und Vorkonfiguration sorgen für eine schnelle und zuverlässige Einführung und Amortisierung von Lösungen.

SAP Business All-in-One – Umfassende, flexible Geschäftssoftware mit integrierten Best Practices. SAP-Business-All-in-One-Lösungen sind für mittelgroße Unternehmen mit bis zu 2.500 Mitarbeitern konzipiert, die eine integrierte branchenspezifische ERP-Lösung suchen, um die Geschäftsprozesse in ihrem Sektor durchgängig abzudecken.

SAP Business ByDesign – Anpassbares, cloudbasiertes Softwarepaket für den Mittelstand und Tochtergesellschaften großer Unternehmen. Diese Komplettlösung deckt sämtliche Prozesse eines Unternehmens für Finanzwesen, Personalwirtschaft, Vertrieb, Beschaffung, Kundenservice und Logistik ab. Die neuesten Versionen ermöglichen Kunden und Partnern, mit dem SAP Business ByDesign Studio die Systemfunktionen zu erweitern oder cloudbasierte Anwendungen zu entwickeln.

SAP BusinessObjects Business Intelligence Design Studio – Tool, mit dem Entwickler Business-Intelligence-Anwendungen und Dashboards für das Internet, die Cloud und mobile Endgeräte entwickeln können

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence – Kategorie von Lösungen, mit denen die Leistungsfähigkeit von Unternehmen optimiert werden kann und Geschäftsinformationen im gesamten Unternehmen verteilt werden können. Die Marke SAP BusinessObjects wurde 2012 aus allen SAP-Angeboten außer bei Business-Intelligence-Lösungen entfernt. Die SAP BusinessObjects Business Intelligence Suite umfasst die meisten SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence. Siehe Analyselösungen von SAP

SAP Business One – Anwendung, die speziell für kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert wurde und alle Kernfunktionen eines Unternehmens wie Finanzwesen, Vertrieb, Kundenbetreuung, Einkauf, Bestandsführung, Analysen und operative Abläufe in einer einzigen Lösung zusammenfasst

SAP Business Suite – Gesamtpaket integrierter Kernanwendungen, Branchenlösungen und Ergänzungen, die auf der Technologieplattform SAP NetWeaver aufbauen. Die Software unterstützt betriebliche Kernprozesse vom Einkauf über die Produktion, die Lagerhaltung und den Vertrieb bis hin zu allen administrativen Bereichen und der Kundenbetreuung. 2012 wurde mit SAP CRM die erste Anwendung der SAP Business Suite zur Verfügung gestellt, die auf SAP HANA basiert.

SAP Business Suite powered by SAP HANA – Im Januar 2013 brachte SAP die SAP Business Suite powered by SAP HANA auf den Markt. Die Kernanwendungen der Suite nutzen nun SAP HANA für intelligenterne Innovationen, schnellere Geschäftsprozesse und einfachere Zusammenarbeit im Geschäftsumfeld.

SAP Cloud – Sämtliche SAP-Aktivitäten im Bereich Cloud Computing einschließlich Software (Cloud-Anwendungen und -Lösungen), Technologie und Services. Dazu gehört auch die Plattform SAP HANA Cloud, auf der SAP, Partner und Kunden eine unbegrenzte Anzahl von Anwendungen für Geschäftsbereiche von SAP und SuccessFactors entwickeln, auf diese zugreifen und sie einsetzen. Dies umfasst auch die Lösungen SAP Business ByDesign und SAP Business One OnDemand.

SAP Co-Innovation Lab – SAP-Standort, der ein heterogenes Rechenzentrum mit Hardware und Infrastruktursoftware von unterschiedlichen Anbietern betreibt. In einer IT-Umgebung, in der reale Bedingungen simuliert werden, können die SAP, ihre Kunden und Partner gemeinsam Innovationen schaffen und vorantreiben sowie neue Geschäftslösungen und Technologien präsentieren. Kunden und Partner können die Einrichtung besuchen, um sich die neuesten SAP- und Partnerlösungen unter Praxisbedingungen anzusehen. SAP Co-Innovation Labs befinden sich in Bangalore (Indien), Palo Alto (Kalifornien, USA), São Paulo (Brasilien), Tokio (Japan), Seoul (Korea), Wall-dorf (Deutschland), Zürich (Schweiz) und Moskau (Russland).

SAP Community Network – Online-Portal, das fast zwei Millionen Mitgliedern aus über 200 Ländern die Möglichkeit bietet, Erfahrungen und Know-how auszutauschen, Geschäftsmöglichkeiten weiterzuverfolgen und voneinander zu lernen. Es umfasst verschiedene Communitys, die Informationen und zuverlässige Ressourcen bereitstellen und gemeinsame Innovationen ermöglichen. Siehe auch Business Process Expert Community, SAP Developer Network und SAP University Alliances Community

SAP CRM powered by SAP HANA – Erste Anwendung der SAP Business Suite, die auf SAP HANA basiert und ein wichtiger Bestandteil der neuen Lösung SAP 360 Customer ist

SAP-Crystal-Lösungen – Integrierte, bedienerfreundliche und erschwingliche Anwendungen für Reporting, Dashboards, Präsentationen und Ad-hoc-Analysen. Unternehmen jeder Größe verfügen damit über eine optimale Grundlage für ihre Entscheidungen. Sie erhalten Einblick in alle Bereiche ihrer Geschäftstätigkeit und können so ihre Leistung überwachen, Wachstumschancen erkennen und mehr Leistungsfähigkeit und Effizienz erzielen.

SAP Crystal Reports – Software, mit der sich interaktive Berichte erstellen und mit beliebigen Datenquellen verknüpfen lassen

SAP Custom Development – SAP-Organisation, die eine breite Palette von Entwicklungsservices sowie kundenspezifische Lösungen bietet, die ganz auf den Bedarf des einzelnen Unternehmens zugeschnitten werden. Zu den angebotenen Leistungen gehören die Erweiterung und der optimale Einsatz von SAP-Standardlösungen, der Aufbau völlig neuer und innovativer Lösungen und die Migration von Altsystemen auf die Technologieplattform SAP NetWeaver. Die Organisation entwickelt auch kundenspezifische Enterprise Services sowie zusammengesetzte Anwendungen und übernimmt die Wartung kundenspezifischer Entwicklungen.

SAP Customer OnDemand – Benutzerbezogene, cloudbasierte Lösung für Vertriebs-, Service- und Marketingorganisationen, die SAP Sales OnDemand, SAP Social OnDemand und SAP Service OnDemand sowie das SAP Customer OnDemand Studio umfasst. Sie ist auch in der Lösung SAP 360 Customer verfügbar.

SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) – Umfassende Anwendung für Mitarbeiter im Marketing, Vertrieb und Service, die sämtliche Kundeninformationen liefert, um Kunden effektiv zu betreuen und kundenbezogene Prozesse abzuwickeln. SAP CRM unterstützt Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle, unter anderem über Smartphones, das Internet und soziale Medien. Eine spezielle Kommunikationsinfrastruktur ermöglicht die Kommunikation mit anderen Nutzern unabhängig von Tageszeit und Standort. Die CRM-Anwendungen der SAP können sowohl vor Ort installiert als auch im On-Demand-Betrieb genutzt werden.

SAP Developer Network (SAP SDN) – Online-Community, die Teil des SAP Community Network ist und SAP-Entwicklern, Analytikern, Beratern und Administratoren umfassende technische Inhalte und fundiertes Know-how zu SAP NetWeaver bietet

SAP EcoHub – Online-Marktplatz, der einen zentralen Überblick über SAP- und Partnerlösungen bietet und Kunden erlaubt, Feedback und Bewertungen zu Softwarelösungen abzugeben und Demos einzusehen. Der Marktplatz hilft Kunden, ergänzende Softwarelösungen für ihre SAP-Umgebung zu finden, zu bewerten und zu erwerben.

SAP Education – Eine Organisation mit über 1.000 Mitarbeitern weltweit, die mit Weiterbildungsangeboten alle Phasen einer Kundenbeziehung begleitet. Die umfassenden und hochwertigen Schulungen sind auf verschiedene Zielgruppen zugeschnitten, zum Beispiel Geschäftsanwender, Mitglieder von Projektteams, Kunden und Partner. Diese können die Produkte und Services von SAP Education flexibel nutzen, etwa als Präsenzschulung, als E-Learning oder als virtuelles Klassenzimmer (live über das Internet übertragene Veranstaltung). Dies beschleunigt die Wissensvermittlung, reduziert Kosten und ermöglicht schnellere Zertifizierungen, um so insgesamt zu einer höheren Qualität der Weiterbildung beizutragen.

SAP Enterprise Support – Services, die proaktiven Support zusätzlich zu sämtlichen Leistungen von SAP Standard Support bieten. Zu diesen proaktiven Supportleistungen zählt eine Reihe von Werkzeugen, Prozessen und Services, die kontinuierliche Verbesserungen, ein umfassendes Anwendungsmanagement über den gesamten Lebenszyklus von Softwarelösungen, kontinuierliche Innovationen sowie die Optimierung von Prozessen und Gesamtbetriebskosten ermöglichen.

SAP Environment, Health & Safety Management (SAP EHS Management) – Anwendung, die Nachhaltigkeitsinitiativen unterstützt und Unternehmen ermöglicht, bei Prozessen im Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz operative, finanzielle und Berichtsrisiken sowohl im Unternehmen als auch im erweiterten Geschäftsnetzwerk ganzheitlich zu steuern. Mit der Anwendung, die wesentlicher Bestandteil der SAP Business Suite ist, werden EHS-Anforderungen und -Aufgaben direkt in die Geschäftsprozesse eingebettet und die effektive Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und Risikominderung ermöglicht.

SAP ERP – Anwendung zur Optimierung von Geschäfts- und IT-Prozessen. SAP ERP verringert die Komplexität der IT-Landschaft, erhöht deren Anpassungsfähigkeit und bietet eine höhere Wertschöpfung zu geringeren Kosten als herkömmliche ERP-Lösungen. Die Anwendung unterstützt geschäftskritische, durchgängige Prozesse im Finanzwesen, im Vertrieb, in der Personalwirtschaft, Anlagenverwaltung, Beschaffung und in anderen zentralen Unternehmensbereichen. Darüber hinaus bietet SAP ERP auch Funktionen für branchenspezifische Prozesse, die nach Bedarf über ein sogenanntes Switch Framework aktiviert werden können. Dadurch bleibt die Anwendung im Kern langfristig stabil und kann eine maximale Systemleistung erbringen.

SAP Financials OnDemand – Finanzmanagementlösung aus der Cloud mit einer intuitiven Benutzeroberfläche und personalisierten Informationen. Integrierte dynamische Analysen eröffnen Unternehmen wichtige Einblicke in die Finanzdaten des gesamten Unternehmens. Kunden können mit der Lösung straffe, durchgängige und gesetzeskonforme Finanzprozesse gestalten und allen Mitarbeitern im Unternehmen Finanzinformationen in Echtzeit bereitstellen.

SAP Financing – Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen in Zusammenarbeit mit dem strategischen SAP-Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS). Die Finanzierungsangebote richten sich in erster Linie an mittelständische Unternehmen. Je nach örtlichen Gegebenheiten haben diese die Möglichkeit, Lösungen zu leasen oder Finanzierungsdarlehen aufzunehmen.

SAP for Aerospace & Defense (SAP for A&D) – Lösungsportfolio für die Luftfahrt- und Rüstungsindustrie. Es umfasst Funktionen für Wartung, Instandsetzung, Flugbetrieb,Verteidigung, Fertigung, Vertrags- und Programmverwaltung sowie Übernahmen.

SAP for Automotive – Lösungsportfolio für die Automobilindustrie, das komplexe Geschäftsprozesse in einen logischen Ablauf bringt, zur Effizienz- und Rentabilitätsmaximierung beiträgt und es Unternehmen ermöglicht, besser auf Kundenwünsche einzugehen

SAP for Banking – Lösungsportfolio für Banken, das einen Überblick über sämtliche Kundeninformationen und umfassende, leistungsstarke Funktionen für strategische Planung, Finanzbuchhaltung, Kalkulation und unternehmensweite Kontrolle bietet. Hinzu kommen zentrale branchenspezifische Komponenten für Ergebnisrechnung, Risikoanalyse, Customer Relationship Management und integrierte Kundenkontensysteme.

SAP for Chemicals – Lösungsportfolio mit Prozessen und Werkzeugen für die chemische Industrie. Umfasst branchenspezifische Funktionen wie Rezept- und Chargenverwaltung sowie Versionskontrolle

SAP for Consumer Products – Lösungsportfolio für die Integration der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten bis zum Verbraucher. Es bietet Funktionen für Außendienst, Internetvertrieb und Trade Promotion Management.

SAP for Defense & Security – Lösungsportfolio mit zahlreichen Funktionen für den Sicherheits- und Verteidigungssektor. Es bietet branchenspezifische Funktionen wie Einkauf und Materialwirtschaft, Streitkräfteplanung, Wartung und Instandsetzung, Personal und Organisation, Infrastrukturmanagement, Planung und Unterstützung von Einsätzen oder einsatzbegleitende Unterstützung.

SAP for Engineering, Construction & Operations (SAP for EC&O) – Lösungsportfolio für projektorientierte Unternehmen mit Funktionen für den Bau industrieller Anlagen, den gewerblichen und privaten Wohnungsbau sowie den Schiffsbau

SAP for Healthcare – Lösungsportfolio für die Verwaltung administrativer und klinischer Prozesse in Krankenhäusern und Kliniken

SAP for High Tech – Lösungsportfolio für die Hightechbranche mit Unterstützung für RosettaNet

SAP for Industrial Machinery & Components (SAP for IM&C) – Lösungsportfolio für die Koordination sämtlicher Geschäftsaktivitäten im industriellen Bereich (Angebote, Auftragserfassung, Projektmanagement, Produktionsplanung) und die Unterstützung aller Prozesse von der Wartung über Service und Fakturierung bis hin zur Rentabilitätsanalyse

SAP for Insurance – Lösungsportfolio zur Integration von Prozessen im Versicherungswesen mit Funktionen für Kundenkontakt, Policien- und Produktmanagement, Inkasso und Exkasso sowie Schadenmanagement

SAP for Life Sciences – Lösungsportfolio für Pharmazie-, Biotechnologie- und Diagnostikunternehmen sowie Hersteller von medizinischen Geräten und Produkten

SAP for Media – Lösungsportfolio für die Medienbranche mit Funktionen für Vertrieb, Werbemanagement, Produktentwicklung und Rechtemanagement

SAP for Mill Products – Lösungsportfolio für Hersteller von Baustoffen, Textil- und Möbelhersteller, die Papier- und Holzindustrie sowie die Metallerzeugung und -verarbeitung

SAP for Oil & Gas (SAP for O&G) – Lösungsportfolio für Öl- und Gasunternehmen

SAP for Professional Services – Lösungsportfolio mit integrierten Werkzeugen, Best Practices und automatisierten Prozessen für die Dienstleistungsbranche (zum Beispiel für Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfer und Kanzleien)

SAP for Public Sector – Lösungsportfolio für öffentliche Verwaltungen, das ein elektronisches Rahmensystem für die Online-Kommunikation mit Bürgern, Behörden und anderen Organisationen über verschiedene Anwendungen bereitstellt

SAP for Retail – Lösungsportfolio mit Multichannel-Anwendungen für den Einzelhandel, die auf optimalen Service für unterschiedlichste Zielgruppen ausgerichtet sind

SAP for Telecommunications – Lösungsportfolio für Telekommunikationsunternehmen mit branchenspezifischen Funktionen wie Unterstützung für konvergente Fakturierung und Vertragskontoabrechnung

SAP for Transportation & Logistics – Lösungsportfolio zur Optimierung von Logistikprozessen und zur Planung im Post- und Fernmeldewesen, bei Bahnunternehmen, Fluggesellschaften, Mauterfassungsunternehmen und Logistikdienstleistern

SAP for Utilities – Lösungsportfolio, das Versorgungs- und Energieunternehmen Funktionen wie Callcenter, Kommunikation über das Internet und Verbrauchsabrechnung bereitstellt

SAP for Wholesale Distribution – Lösungsportfolio für Großhandelsunternehmen unterschiedlichster Branchensegmente

SAP Global Research and Business Incubation – Globale Organisation, die für Forschung und Innovation bei SAP zuständig ist (vormals SAP Research). Der Bereich erschließt richtungsweisende IT-Trends und treibt sie gemeinsam mit Kunden und Partnern voran. Innovative Ideen und Konzepte werden zu marktreifen Prototypen, Produkterweiterungen und neuen Lösungen weiterentwickelt. Unternehmen und Endanwender profitieren von der Erforschung von IT-Innovationen, die neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Die Projekte reichen von Ko-Innovation mit Kunden und Partnern bis hin zu gemeinsamen Forschungsinitiativen mit Industrie und akademischen Einrichtungen. Mit marktnahen Standorten auf allen fünf Kontinenten ist der Bereich eine treibende Innovationskraft für SAP und sein Kunden- und Partnernetz.

SAP HANA – Flexible, datenquellenunabhängige In-Memory-Plattform, die Unternehmen hilft, ihre Geschäftsabläufe zu analysieren, und dabei auf riesige Mengen detaillierter Bewegungs- und analytischer Daten aus praktisch jeder Datenquelle zugreift. Die Plattform bildet die Grundlage für innovative Anwendungen, die eine In-Memory-Datenbank und Berechnungs-Engine nutzen und es Kunden ermöglichen, mithilfe von Echtzeitdaten komplexe Planungen, Prognosen und Simulationen vorzunehmen.

SAP HANA AppServices – Service in SAP HANA Cloud, mit dem Entwickler innovative Anwendungen entwickeln können. Hierfür können sie Services von SAP HANA, Java und andere Services für schnelle Entwicklung nutzen. Geplant sind leistungsfähige Shared Services, die umfangreichen Support für Portale, Integration, mobile Anwendungen, Analysen, Zusammenarbeit und kommerzielle Dienstleistungen bieten. Ergänzt werden diese um Services für durchgängige Cloud-Unterstützung und Lebenszyklusmanagement.

SAP HANA Cloud – Innovative Cloud-Plattform von SAP, die auf In-Memory-Technologie basiert. Sie umfasst sowohl Java-Entwicklungs- als auch -Laufzeitservices sowie gemeinsame Plattformservices wie Anbindung, Persistenz und Identitätsmanagement, die teilweise im ehemaligen Angebot SAP NetWeaver Cloud zu finden waren.

SAP HANA DBServices – Database-as-a-Service-Angebot, das in SAP HANA Cloud verfügbar ist. Das erste Angebot auf der Basis von SAP HANA DBServices ist SAP HANA One, ein gemeinsames Angebot mit Amazon, das auf der Cloud-Plattform von Amazon Web Services genutzt wird.

SAP HANA One – Instanz von SAP HANA, die für den produktiven Einsatz auf der Cloud-Plattform von Amazon Web Services zertifiziert ist. SAP HANA One kann für die produktive Nutzung kleiner Datensätze innerhalb weniger Minuten implementiert werden und bietet sich für Einstiegsprojekte von Kunden, ISVs und Start-up-Unternehmen an.

SAP Jam – Social-Software-Plattform, die die ehemalige Lösung SuccessFactors Jam, SAP StreamWork und eine neue Software umfasst. Vertriebsteams und interne Experten können über die Plattform im Rahmen eines bestimmten Geschäftsabschlusses mit Kunden in Kontakt treten und kommunizieren. Kunden können außerdem einfach Feedback geben und mitteilen, was ihnen wichtig ist, um die Geschäftsbeziehungen zu festigen.

SAP Learning Solution – Lernlösung, bestehend aus Lernportal, Lernmanagement-System, Autorenwerkzeugen und Content-Management-System. Individuelle Qualifizierungsmaßnahmen und strategische Personalentwicklung werden unterstützt.

SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung – Lösungen, mit denen SAP Kunden auf der ganzen Welt bei der effizienten und verantwortungsvollen Verwaltung ihrer Ressourcen und beim Erreichen ihrer Nachhaltigkeitsziele hilft. Die Lösungen bieten Funktionen für die Erfassung zentraler Leistungskennzahlen, das Energie- und CO₂-Management sowie den Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz. Sie helfen Unternehmen bei der Optimierung ihres Energieverbrauchs sowie ihrer Treibhausgasemissionen und unterstützen sie bei ihren Maßnahmen für Produktsicherheit, Gesundheitsschutz und Leistungsmanagement im Bereich Nachhaltigkeit.

SAP Managed Services – Bietet Kunden durch Services im Bereich Hosting- und Anwendungsmanagement Zugang zu SAP-Anwendungen und der benötigten Infrastruktur. Kunden profitieren von sofort einsatzbereiten Lösungen, die an ihre jeweiligen Anforderungen angepasst werden können.

SAP Manufacturing – Lösung für die Verwaltung von Fertigungsprozessen mit integrierter schlanker Fertigung und Six-Sigma-Prinzipien. Sie bietet Funktionen für Planung, Ausführung, Qualitätssicherung, Instandhaltung sowie Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz.

SAP MaxAttention – Supportangebot mit breitem Spektrum an maßgeschneiderten Services, die die individuellen Anforderungen eines Kunden und alle Phasen der SAP-Lösung abdecken und von einem technischen Qualitätsmanager vor Ort erbracht werden

SAP Mobile – Übergreifende Kategoriebezeichnung, unter der alle mobilen SAP-Angebote gemeinsam kommuniziert werden. Dazu zählen jede Art von mobilen Anwendungen, Lösungen, mobiler Technologie und Plattform (einschließlich SAP Mobile Platform) sowie Lösungserweiterungen, Rapid Deployment Solutions und Sybase-bezogene Produkte.

SAP Mobile Platform – Plattform für mobile Funktionen und Technologie, in der drei bestehende Angebote unter einem Namen gebündelt werden (Sybase Unwired Platform, Sybase Mobiliser und das Syco-Angebot Agentry). Die SAP Mobile Platform wird als Enterprise Edition und Consumer Edition angeboten, die jeweils als On-Premise- und Cloud-Version verfügbar sind.

SAP NetWeaver – Technologieplattform, die Informationen und Geschäftsprozesse technologie- und unternehmensübergreifend verbindet. SAP NetWeaver ermöglicht die einfache Integration von SAP-Software mit heterogenen Systemumgebungen, Drittlösungen und externen Geschäftspartnern. Die Plattform unterstützt Internetstandards wie HTTP, XML und Webservices. Sie umfasst zahlreiche modulare Middleware-Funktionen, mit denen IT-Abteilungen die vorhandene IT-Infrastruktur weiterentwickeln und geschäftskritische Prozesse kosteneffektiv ausführen können. Siehe Technologieplattform

SAP NetWeaver Adaptive Computing Controller – Basiert auf der J2EE Engine des SAP NetWeaver Application Server und ermöglicht die Steuerung der gesamten Systemlandschaft von einem zentralen Punkt aus. Administratoren können die Laufzeitdaten logischer und physischer Landschaften überwachen, Applikationsservices starten, stoppen oder verschieben sowie Hardwareressourcen dynamisch zuordnen.

SAP NetWeaver Application Server (SAP NetWeaver AS) – Komponente von SAP NetWeaver, die Kunden Unterstützung für plattformunabhängige Webservices, Geschäftsanwendungen und standardkonforme Entwicklungen bietet, die auf Schlüsseltechnologien wie Java und ABAP aufbauen

SAP NetWeaver Business Intelligence – Siehe SAP NetWeaver Business Warehouse

SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) – Anwendung von SAP NetWeaver, die eine umfassende Sicht auf das Unternehmen ermöglicht und Werkzeuge für fundierte Entscheidungen, Prozessoptimierung und Erfolgsbewertung (zum Beispiel erfolgsentscheidende Faktoren und Benchmarks) bereitstellt. Vormals unter dem Namen SAP NetWeaver Business Intelligence angeboten

SAP NetWeaver Cloud – Siehe SAP HANA Cloud

SAP NetWeaver Developer Studio – Basiert auf dem Open-Source-Framework Eclipse und unterstützt die effiziente Entwicklung von Web Dynpro, Webservices und Java/J2EE-Geschäftsanwendungen sowie von umfassenden Java-Projekten für SAP- und Standardtechnologien

SAP NetWeaver Gateway – Technologie, die einen einfachen Zugriff auf SAP-Software von jedem Gerät oder jeder Umgebung mit offenen Standardprotokollen ermöglicht. Sie bietet Softwareentwicklern Zugang zu Daten und Prozessen in SAP-Anwendungen, um Apps in anderen Umgebungen und Geräten zu entwickeln. Dadurch kann der Anwenderkreis in Unternehmen deutlich erhöht werden.

SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM) – Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver, die systemübergreifend für Datenkonsistenz in unterschiedlichen Systemen und die Integration von Geschäftsprozessen sorgt und dadurch die Stammdaten für Kunden-, Produkt-, Mitarbeiter-, Lieferanten- und benutzerdefinierte Datenobjekte in heterogenen Umgebungen in einheitlicher Form darstellt

SAP NetWeaver Mobile – Komponente von SAP NetWeaver, mit der IT-Abteilungen Anwendungen, Daten und Prozesse mobilen Mitarbeitern zugänglich machen können, die nicht immer mit dem Unternehmensnetz verbunden sind. Sie umfasst ein drahtloses Gerätemanagement, Werkzeuge für Anwendungsdesign und Synchronisierungs-Middleware, sodass nur zeitweise verbundene mobile Endgeräte in die Unternehmensprozesse eingebunden sind und mit ihnen interagieren können.

SAP NetWeaver Portal – Komponente von SAP NetWeaver mit einer umfassenden Portalinfrastruktur und leistungsstarken Funktionen für das Wissensmanagement und die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Die Portallösung beruht auf offenen Standards und Webservices und ist eng mit anderen Komponenten von SAP NetWeaver verknüpft, sodass sie auch heterogene IT-Landschaften unterstützt. Die Kompatibilität mit Java, J2EE und Microsoft.NET ist gewährleistet.

SAP NetWeaver Process Integration (SAP NetWeaver PI) – Komponente von SAP NetWeaver, die die Kommunikation unterschiedlicher Versionen von SAP- und Drittsystemen verschiedener Anbieter über unterschiedliche Plattformen (zum Beispiel Java, ABAP) ermöglicht. Umfasst alle Funktionen für systemübergreifende Geschäftsprozesse, die vormals über SAP NetWeaver Exchange Infrastructure bereitgestellt wurden.

SAP NetWeaver Visual Composer – Designtool, das die Erstellung von Inhalten für SAP NetWeaver Portal mithilfe einer visuellen Benutzeroberfläche vereinfacht und kein Schreiben von Code erfordert

SAP Notes – Werkzeug mit Anleitungen für die Behebung bekannter Fehler von SAP-Software, einschließlich der Beschreibung von Fehlersymptom, -grund und -ort

SAP PartnerEdge – Globale Onlineplattform für Partner, die SAP-Partnern neben der gemeinsamen Geschäftsabwicklung auch ermöglicht, sich mit anderen Partnern bezüglich Know-how, Entwicklungskapazität und Lösungen auszutauschen, um ihren Aktionsradius im Markt zu erweitern. Ende 2012 wurde das SAP-Extranet für Partner, das SAP Channel Partner Portal, mit SAP PartnerEdge zusammengelegt. Die neue, unter www.sappartneredge.com erreichbare Seite bietet Partnern nun Zugriff auf Informationen, Angaben zu Produkten, Neuigkeiten, Tools und Schulungsmaterialien und ermöglicht die Bestellung von Produkten. Partner können über dieses Portal auch ihre Geschäftsbeziehung mit der SAP pflegen und über SAP PartnerEdge mit anderen SAP-Partnern zusammenarbeiten.

SAPPHIRE NOW – Wichtiges Business- und Technologie-Event und größte Kundenkonferenz der SAP, die jedes Jahr an verschiedenen Orten rund um den Globus stattfindet. Die internationale Veranstaltung in den USA wird zeitgleich mit der jährlichen Konferenz der amerikanischen SAP-Anwendergruppe (ASUG) ausgerichtet. SAPPHIRE-NOW-Besucher erfahren aus erster Hand alles über neue Initiativen, Lösungen, Produkte und Services. Die Konferenz bietet ihnen auch die Gelegenheit, sich mit SAP-Kunden, -Partnern, Entscheidern und Branchen-experten über die neuesten Geschäftsstrategien und Best Practices auszutauschen, und hilft ihnen somit, ihr Geschäftsergebnis auf allen Unternehmensebenen zu verbessern.

SAP Premier Customer Network – Zugangsbeschränkte SAP-Community für Branchenführer, die einige der größten und erfolgreichsten Unternehmen der Welt vereint. SAP möchte diesen wichtigen Kunden die Partnerschaft erleichtern und dabei die individuellen Anforderungen jedes Kunden berücksichtigen. Dazu gehören das vorausschauende Bereitstellen der am besten geeigneten Mitarbeiter und die weltweite Synchronisierung über alle SAP-Geschäftsbereiche hinweg (Produktentwicklung, Vertrieb, Service, Support, Marketing).

SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM) – Anwendung für die Verwaltung, Verfolgung und Steuerung sämtlicher Produktinformationen über den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der erweiterten Wertschöpfungskette. Da organisatorische Hindernisse dank SAP PLM abgebaut werden, entsteht im Produktentwicklungsprozess mehr Freiraum für Kreativität.

SAP R/2 – Betriebswirtschaftliche Software für Großrechner, die die SAP 1979 auf den Markt brachte; Vorläufer von SAP R/3

SAP R/3 – Betriebswirtschaftliche Software für Client-Server-Umgebungen, die die SAP 1992 auf den Markt brachte und die Komponenten für Personalwesen, Logistik, Finanzwesen, Vertrieb und andere Bereiche umfasste; Vorläufer von SAP ERP

SAP Ramp-Up – Programm von SAP, mit dem neue Anwendungsreleases in der Restricted-Shipment-Phase bei ausgewählten Kunden eingeführt werden

SAP Rapid Deployment Solutions – Installation aus vorkonfigurierter Software, fest umrissenen Services und speziellen Inhalten wie SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeugen und Unterstützung für Business User. Der Leistungsumfang sowie der Zeit- und Kostenrahmen stehen vorab fest. Die Lösungen lassen sich schnell installieren, sodass Kunden bereits nach nur zwölf Wochen wichtige Softwarefunktionen zur Verfügung stehen. Kunden profitieren von niedrigeren Implementierungskosten und einem unmittelbaren und spürbaren Mehrwert.

SAP Roadmaps – Produktfahrpläne, die die aktuell erhältlichen SAP-Lösungen, geplante Innovationen und die Vision der SAP für die zukünftige Entwicklung darstellen. SAP Roadmaps gibt es für Branchen, Fachbereiche und Technologieplattformen.

SAP Safeguarding – Projektorientiertes Supportangebot, mit dem Kunden die technischen Risiken ihrer IT-Projekte steuern und die technische Stabilität von SAP-Lösungen gewährleisten können. Das gilt für Implementierung, Upgrades und den generellen Betrieb.

SAP Sales OnDemand – Erste cloudbasierte Lösung der SAP, die ganz auf die Bedürfnisse von Vertriebsexperten zugeschnitten ist und ihnen die vertrauten Funktionen sozialer Netzwerke bietet. Sie ergänzt die fest installierte Anwendung SAP CRM beim Kunden und ist für die Integration mit der SAP Business Suite vorkonfiguriert. Die Lösung ermöglicht Vertriebsmitarbeitern eine effektivere Zusammenarbeit und damit eine höhere Produktivität. Wird im Rahmen der Lösungen SAP Customer OnDemand und SAP 360 Customer angeboten.

SAP Service Marketplace – Extranet-Plattform für die Zusammenarbeit zwischen der SAP, ihren Kunden und Partnern. Das Extranet bietet zentralen Zugriff auf und interaktive Navigation durch das gesamte Serviceportfolio der SAP.

SAP Services – Serviceportfolio, das SAP-Kunden helfen soll, bestmöglich, schnell und zu günstigen und kalkulierbaren Kosten von ihren SAP-Lösungen zu profitieren. Das Portfolio setzt sich aus den drei Servicekategorien High Value Services, Innovation Services und Engineered Services zusammen. High Value Services sind benutzerorientierte Services wie beispielsweise Änderungen der Prozesslandschaft, branchenspezifische Projekte (zum Beispiel in Banken) und Architekturprojekte. Innovation Services zielen darauf ab, dass Kunden SAP-Innovationen wie SAP HANA, mobile Lösungen und Cloud-Produkte einführen und davon profitieren können. Engineered Services sind individuell zusammengestellte Serviceangebote, um Lösungen schneller bereitstellen zu können und die Implementierungs- und Betriebskosten für den Kunden kalkulierbar zu machen. Hierzu gehören auch die Rapid Deployment Solutions.

SAP SMS 365 – Interoperabilitätservices, die die weltweite Nachrichtenübermittlung zwischen Mobilfunkbetreibern über inkompatible Netzwerke, Protokollstacks und Mobilfunkgeräte vereinfachen. Die Nachrichten werden über eine sichere Messaging-Plattform für Mobilfunkbetreiber übertragen. Dabei kommen moderne Funktionen für die Protokollkonvertierung, das Routing, Queuing und die Transkodierung zum Einsatz.

SAP Social OnDemand – Cloudbasierte Lösung, mit der geschäftsrelevante Erkenntnisse aus Konversationen gewonnen werden können, die in sozialen Medien stattfinden. Mit der Lösung können sich Unternehmensbereiche wie Marketing und Kundenservice besser mit ihren Kunden austauschen und so die Markenbindung verbessern, Reputationsrisiken erkennen und Marktchancen nutzen.

SAP Solution Manager – Lösung für das Anwendungsmanagement, die Kunden eine bessere Verwaltung ihrer SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen ermöglicht. Mit SAP Solution Manager können Kunden die Verwaltung ihrer gesamten Systemlandschaft zentralisieren, erweitern, automatisieren, verbessern und dadurch die Gesamtbetriebskosten reduzieren. Die Lösung umfasst Funktionen für die Überwachung von ABAP- und Java-Komponenten, Ursachenanalyse und Lösungsüberwachung.

SAP Standard Support – Supportangebot, das Unterstützung bei technischen Problemen sowie der Wartung und Integrität von Systemen bietet. Dieses Basisangebot umfasst unter anderem Updates, Problemlösungen, Wissenstransfer und Qualitätsmanagement, damit IT-Landschaften auf dem neuesten Stand sind und deren Stabilität gesichert ist.

SAP Startup Focus – Programm, das Jungunternehmen mit verschiedenen Mitteln unterstützt, unter anderem mit Technologie, Schulungsmöglichkeiten, technischer Beratung und Hilfe bei der Vermarktung ihrer Produkte. Es bietet Start-up-Unternehmen ein integriertes Konzept für den Einsatz und die Entwicklung von Innovationen auf der Basis der SAP-HANA-Plattform und dient damit als Entwicklungs- und Wachstumsmotor.

SAP StreamWork – Siehe SAP Jam

SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) – Beschaffungsanwendung, die Unternehmen in allen Branchen hilft, ihre Beschaffung und Vertragsverwaltung zu zentralisieren und über verschiedene Kanäle mit Lieferanten zu interagieren. Der gesamte durchgängige Beschaffungsprozess wird beschleunigt und optimiert, denn mit SAP SRM können Unternehmen Prozesse integrieren und eine strikte Vertragseinhaltung durchsetzen, was zu erheblichen Kosteneinsparungen führen kann.

SAP Supply Chain Management (SAP SCM) – Anwendung, die Unternehmen eine bessere Anpassung ihrer Lieferprozesse an die dynamische Wettbewerbsumgebung von heute ermöglicht. Mit SAP SCM lassen sich klassische lineare Lieferketten in offene, anpassungs- und reaktionsfähige Logistiknetzwerke umwandeln. Die in diesem Netzwerk tätigen Unternehmen sind auf den Kundenbedarf ausgerichtet und können schneller und sensibler auf die Dynamik von Angebot und Nachfrage im globalen Umfeld reagieren.

SAP Sybase Adaptive Server Enterprise (SAP Sybase ASE) – Leistungsstarkes relationales Datenbankmanagementsystem für unternehmenskritische, datenintensive Umgebungen. Es gewährleistet höchste Effizienz und optimalen Durchsatz auf einer Vielzahl von Plattformen. Zu den wichtigsten Funktionen gehören Datenverschlüsselung zum Schutz vor internem und externem Datenmissbrauch, Partitionierungstechnologie zur Verbesserung der Performance und Vereinfachung der Wartung sowie Virtualisierungs- und Clustering-Funktionen für ständige Verfügbarkeit und effiziente Ressourcennutzung.

SAP Sybase Event Stream Processor (SAP Sybase ESP) – Leistungsstarke Software für die Verarbeitung komplexer Ereignisse, mit der Informationen über geschäftliche Ereignisse in Echtzeit analysiert werden können

SAP Sybase IQ – Analytikserver speziell für Analytik-, Data-Warehousing- und Business-Intelligence-Umgebungen. Der Server ist in der Lage, große Mengen strukturierter und unstrukturierter Daten zu verarbeiten. Dadurch ist er hervorragend für Big-Data-Einsätze geeignet, da er präzise Informationen über die Unternehmensleistung und die Marktdynamik liefert.

SAP Sybase PowerBuilder – Werkzeug für die Entwicklung leistungsstarker, datengestützter Unternehmensanwendungen mit modernem visuellem Design der Benutzeroberfläche

SAP Sybase PowerDesigner – Geschäftsprozess- und Datenmodellierungs-Software sowie Metadatenmanagement-Lösung für die Bereiche Data Architecture, Information Architecture und Enterprise Architecture. Erhältlich in speziellen Enterprise Editions für Datenarchitekten oder Wirtschaftsanalysten.

SAP Sybase Replication Server – Software, die Daten in Echtzeit bewegt und synchronisiert. Unternehmen können dadurch Daten, die in Anwendungen lagern, besser nutzen und Berichte erstellen, ohne dass die operativen Systeme beeinträchtigt werden. Administratoren haben die Möglichkeit, nach Ausfällen schnell zusätzliche Ablagen für die Wiederherstellung von Daten einzurichten und Daten über verschiedene Plattformen zu verteilen, zu konsolidieren und zu synchronisieren.

SAP University Alliances Community – Online-Community, die als Teil des Community-Netzwerks der SAP Universitäten und Studenten mit SAP-Anwendern, Partnern und firmeninternen Experten vernetzt. Professoren und Lehrkräfte erhalten Zugriff auf aktuelle wirtschaftliche und technische Lehrinhalte im SAP-Kontext und können mit zahlreichen renommierten Fachleuten in Kontakt treten.

SAP User Group Executive Network (SUGEN) – 2007 von SAP initiiertes Programm, über das alle SAP-Anwendergruppen Know-how und Erfahrungswerte austauschen können. Die Initiative hat zu fruchtbaren Diskussionen geführt, von denen letztlich das gesamte Umfeld der SAP profitiert. Die Dachorganisation SUGEN vereinigt zwölf nationale SAP-Anwendergruppen, die gemeinsame Prioritäten und Handlungsbereiche festlegen, um eine gezielte Kommunikation zwischen der SAP und ihren Anwendervereinigungen auf globaler Ebene zu ermöglichen.

SAP Web Channel Experience Management – Anwendung, mit der Unternehmen ihren Kunden ein integriertes und durchgängiges Einkaufserlebnis über das Internet bieten können. Mit der Software können Unternehmen innovative Web-Shops einrichten, die an ihre Systeme für Auftrags- und Bestandsmanagement angebunden sind. Die E-Commerce-Lösung der neuen Generation verbindet außerdem Marketing-, Verkaufs- und Self-Service-Funktionen sowie soziale Netzwerke auf einer einzigen Plattform. Der Web-Shop-Kunde erhält damit alle Leistungen aus einer Hand.

Scope 1 (Emissionen) – Direkte Treibhausgasemissionen aus Quellen, die dem berichtenden Unternehmen gehören oder von ihm kontrolliert werden, zum Beispiel das in Firmenwagen verbrannte Benzin

Scope 2 (Emissionen) – Indirekte Treibhausgasemissionen aus dem Verbrauch von gekaufter Elektrizität, von Fernwärme oder von gekauftem Dampf

Scope 3 (Emissionen) – Indirekte Treibhausgasemissionen, die sich aus den Aktivitäten des berichtenden Unternehmens ergeben, aber aus Quellen stammen, die einem anderen Unternehmen gehören oder von ihm kontrolliert werden, wie zum Beispiel Flüge bei Geschäftsreisen

Software as a Service (SaaS) – Software, die buchstäblich „als Service“ angeboten wird. Die Softwareanwendungen werden über eine sichere Internetverbindung und einen regulären Webbrowsert bereitgestellt und verwaltet. Für den Zugriff auf die Software fällt eine Subskriptionsgebühr an, die pro Benutzer zu einem Festpreis – in der Regel monatlich – abgerechnet wird. Zu zahlen ist nur die tatsächliche Nutzung der Anwendungen. Siehe Cloud Computing

Software und softwarebezogene Services (SSRS) – Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services, die SAP ausweist und die Softwareerlöse, Wartungserlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse umfassen

Spezifikation – Detaillierte Beschreibung der betriebswirtschaftlichen und funktionalen Anforderungen eines bestimmten Produkts oder Projekts

Stakeholder – Einzelperson oder Gruppe, gegenüber der das Unternehmen Verantwortung trägt, weil sich die Geschäftstätigkeit des Unternehmens auf sie auswirkt oder auswirken kann. Neben dem klassischen Aktionär gehören zu den Stakeholdern der SAP zum Beispiel auch Mitarbeiter, Kunden, Partner, Lieferanten, Analysten und die Gesellschaft.

Stand-alone Release – SAP-Anwendungsrelease, das unabhängig von anderen Anwendungsreleases implementiert werden kann

Standard Related Custom Development Project (SCDP) – Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt mit verbindlicher Vertragszusage über eine zumindest teilweise Änderung vorhandener Funktionen

SuccessFactors – Von SAP Ende 2012 übernommenes Unternehmen, das der weltweit führende Anbieter von cloudbasierten Business-Execution-Softwarelösungen für Unternehmen aller Größen in über 60 Branchen ist. Mit der Business-Execution-Suite können diese Unternehmen ihre Geschäftsausrichtung und ihre Mitarbeiterleistung optimieren.

SuccessFactors Business Execution Suite (SuccessFactors BizX Suite) – Suite aus Human-Capital-Management-Lösungen für Talent Management und die zentralen HR-Prozesse, die auch Funktionen für Personalanalysen und Collaboration-Möglichkeiten bietet. Mit den Lösungen der cloudbasierten Suite können Unternehmen ihre Strategie im Tagesgeschäft umsetzen. Sie helfen ihnen, Mitarbeiter mit den passenden Fähigkeiten zu finden, sie entsprechend zu entlohen und weiterzuentwickeln, um damit ein nachhaltiges Unternehmenswachstum zu gewährleisten.

SuccessFactors Compensation – Lösung, die zur SuccessFactors BizX Suite gehört und Unternehmen hilft, eine einfachere Vergütungsplanung zu erreichen. Sie gewährleistet eine präzisere Budgetierung und reduziert Risiken. Mit der Lösung lassen sich leistungsbezogene Daten der Mitarbeiter im gesamten Unternehmen kalibrieren. SuccessFactors Compensation schafft damit die Voraussetzungen für eine gerechte Entlohnung. Sie stellt die Informationen zur Verfügung, die zur Analyse der Gesamtvergütung von Mitarbeitern benötigt werden, und stellt sicher, dass die Budgets sinnvoll eingesetzt werden und Unternehmen Leistungsträger an sich binden können. Mit der Lösung lassen sich Risiken deutlich reduzieren und Vorgaben besser einhalten.

SuccessFactors Employee Central – Innovative HR-Software, die die Grundlage der SuccessFactors BizX Suite bildet und als Service sicher über die SuccessFactors Cloud zur Verfügung gestellt wird. Als zentrales globales HR-System bietet sie einen kompletten Überblick über die Mitarbeiter eines Unternehmens und kombiniert HR-Daten mit Talent-Management-Daten sowie leistungsstarken Analyse- und Social-Collaboration-Funktionen. Die Lösung ist auf lokale Anforderungen abgestimmt und zurzeit in zehn Ländern erhältlich.

SuccessFactors Learning – Lösung, die integrierter Bestandteil der SuccessFactors BizX Suite ist und Unternehmen neue Möglichkeiten für die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter bietet. Sie kombiniert das formale Lernangebot eines Unternehmens mit dem Potenzial sozialer Medien und bietet auch die Möglichkeit, Personen außerhalb des Unternehmens von dem Schulungsangebot profitieren zu lassen. Darüber hinaus stellt die Lösung auch Content-Management-, Berichts- und Analytikfunktionen zur Verfügung und kann auch über ein mobiles Endgerät genutzt werden.

SuccessFactors Professional Edition – Cloudbasierte Lösung, deren Funktionen für Performance Management und Talent Management auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen zugeschnitten sind. Zum Spektrum der Lösung gehören Anwendungen für Performance Management, Zielmanagement und 360-Grad-Beurteilung sowie das Netzwerk Employee Profile und die Social-Collaboration-Plattform SAP Jam.

SuccessFactors Workforce Analytics – Lösung, die zur SuccessFactors BizX Suite gehört und Unternehmen hilft, die nötigen Informationen zu gewinnen, um strategische Personalentscheidungen zu treffen. Sie bietet Antworten auf zentrale Fragestellungen im Personalbereich und entsprechende Lösungsvorschläge.

Support Package – Paket von Softwarekorrekturen, die für die Programmiersprachen ABAP oder Java regelmäßig zusammengestellt werden

Support Release – Nach Beginn der Unrestricted-Shipment-Phase bereitgestelltes Release (sofern erforderlich), das alle zuvor erhältlichen Support Packages umfasst

Switch Framework – SAP-Technologie, die allgemeine und branchenspezifische Business Functions (neue Funktionen und Funktionserweiterungen) in SAP ERP aktiviert

Sybase – Von SAP Ende 2010 übernommenes Unternehmen, mit dem die SAP ihr Portfolio an Mobilitätslösungen erweitert und eine komplette mobile Plattform und mobile Apps zur Verfügung stellt, die Kunden einen standort- und geräteunabhängigen Zugriff auf Daten in SAP-Software und SAP-Systemen ermöglichen

Sybase Unwired Platform – Plattform für die Entwicklung und den Einsatz kundenspezifischer und standardisierter mobiler Unternehmensanwendungen. Softwareentwickler können einfach und schnell Anwendungen entwickeln, die Unternehmensdaten für Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten zugänglich machen. Mit der Plattform lassen sich auch mobile Unternehmensanwendungen verwalten, die verschiedene Datenquellen im Backendsystem mit allen gängigen Gerätetypen sicher verknüpfen. Wird 2013 in der SAP Mobile Platform angeboten

Syclo – Von SAP 2012 übernommener führender Anbieter für mobile Unternehmensanwendungen und Technologien. Das Syclo-Portfolio an mobilen Anwendungen ergänzt SAP ERP und SAP CRM und bietet Mitarbeitern unterwegs die Möglichkeit, wichtige Arbeiten durchzuführen. Das Anlagenmanagement, die Außendienstabwicklung sowie die Bestands-, Lager- und Vertriebssteuerung lassen sich damit schnell, flexibel und zuverlässig über mobile Endgeräte abwickeln – unabhängig von Anwendertyp, Sprache, benutztem Gerät und Art der Anbindung.

Systemhaus – Partnerunternehmen, das den Großteil seiner Umsätze durch den Weiterverkauf der Hard- und Softwareprodukte eines Anbieters an den Endkunden erwirtschaftet. Darüber hinaus bieten Systemhäuser ihren eigenen Kunden häufig Dienstleistungen im Bereich Beratung und Implementierung, Betreuung nach dem Kauf sowie Schulung. Systemhäuser entwickeln darüber hinaus branchenspezifische Erweiterungen oder Zusatzfunktionen für SAP-Produkte.

Systemintegrator (SI) – Anbieter für Systemintegration und zugehörige Beratung. Zahlreiche große Software- und Hardwareanbieter sowie Originalhersteller nutzen den klassischen Vertriebsweg über Systemintegratoren.

T

Technologieplattform – Technische Grundlage für eine betriebswirtschaftlich ausgerichtete Softwarearchitektur, die ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Kosteneffizienz bietet. Sie ermöglicht es Unternehmen, flexibler auf neue Geschäftsbedingungen zu reagieren. Siehe SAP NetWeaver

Timeless Software – Konzept für eine Architektur, die es ermöglicht, dass sich einzelne Softwarekomponenten unabhängig voneinander und damit auch in einer unterschiedlichen Geschwindigkeit entwickeln („zeitlose Software“). Davon profitieren Kunden und SAP gleichermaßen. Das Konzept bezieht sich auf eine Plattform und Services, die nach dem aktuellen und künftigen Bedarf schrittweise erweitert werden können und Systeme unterschiedlicher Hersteller unterstützen. Der Einsatz von Erweiterungspaketen und Services ermöglicht eine stufenweise Anpassung der IT-Systeme ohne größere Unterbrechung des Geschäftsbetriebs.

Treibhausgasemissionen – Die Summe aller berechneten und ausgewiesenen Treibhausgasemissionen einschließlich erneuerbarer Energien und Abzügen, etwa durch Emissionsausgleiche

U

Umwälzende technologische Entwicklungen (Disruptive Technology) – Prozess, bei dem ein Produkt oder eine Dienstleistung zunächst in einfachen Anwendungen am unteren Ende des Marktes Fuß fasst und sich dann unaufhaltsam im Markt durchsetzt und schließlich etablierte Wettbewerber verdrängt. Von Clayton Christensen geprägter Begriff

Umweltauswirkung – Jede positive oder negative Veränderung der Umwelt

Unabhängiger Softwarehersteller (Independent Software Vendor, ISV) – Hersteller oder Vertreiber von Softwareprodukten, die auf einem oder mehreren Hardware- oder Betriebssystemen laufen

Unrestricted-Shipment-Phase – Zweite Auslieferungsphase eines Release, in der das Release für alle Kunden erhältlich ist. Folgt auf die Restricted-Shipment-Phase.

Unternehmensmobilität – Ein in der Wirtschaft verwendeter Begriff, der das Konzept und die Vorgehensweise für die Umsetzung eines mobilen Unternehmens beschreibt. Bei SAP wird der Begriff Unternehmensmobilität als Oberbegriff für eine umfassende Mobilstrategie verwendet.

Upgrade – Ersetzen einer Anwendungskomponente durch eine neuere Komponente derselben Anwendung

V

Value Map – Strukturelle Sicht auf SAP-Lösungen, die nach Branche, Fachverantwortung und Technologiebereich gegliedert ist

Vernetzte Wirtschaft – Zustand der heutigen Wirtschaft, bei dem Unternehmen und ihre Systeme mit Online-Communities bestehender und potenzieller Partner vernetzt sind. Die Entwicklung zu diesem neuen, unternehmensübergreifenden Geschäftsmodell wird beschleunigt durch Trends wie Cloud Computing, mobile Unternehmenslösungen und das Zusammenwachsen von Geschäftsanwendungen und sozialen Medien. Siehe Ariba Network

Vertriebspartner – Kategorie, die Systemhäuser, Software Solution Partner (vormals unabhängige Softwareanbieter oder Independent Software Vendors, ISVs) und Value-Added Distributors umfasst

Virtualisierung – Entkoppelung physischer und logischer Rechenressourcen. Dieser Ansatz lässt sich auf verschiedenen Ebenen wie Netzwerk, Speicher, CPU, Server und Anwendung anwenden.

Visual Enterprise – Die Fähigkeit, Geschäftsdaten visuell darzustellen und zu kommunizieren. Sie trägt zu Produktivitätssteigerungen, einer höheren Prozesseffizienz und Qualität, Kostensenkungen und einer kürzeren Bearbeitungszeit bei. Visual-Enterprise-Lösungen vereinheitlichen und synchronisieren Produktinformationen aus verschiedenen Systemen und stellen sie in rollenspezifischen und Workflow-gesteuerten Prozessen zur Verfügung. Die SAP-3D-Visual-Enterprise-Anwendungen aus der Akquisition von Right Hemisphere ergänzen die SAP Business Suite um neue 3D-Visualisierungsfunktionen, die Geschäftsdaten integrieren. Diese unterstützen neue Standards und erhöhen das Tempo, die Produktivität und die Qualität in der gesamten Wertschöpfungskette.

W

Wartung – Support, der je nach Wartungsphase Support im Hinblick auf gesetzliche Änderungen, über SAP-Hinweise bereitgestellte Korrekturen, Support Packages, Support bei Problemen sowie Zugriff auf Informationen und Online-Servicekanäle umfasst

Wartungsstrategie – Gruppe von Regeln, die die Länge und Konditionen der Wartung für SAP-Softwarereleases bestimmen. Die Regeln können sich im Detail je nach Art der Anwendung unterscheiden.

Web Dynpro – Entwicklungsumgebung für das Modellieren und Erstellen von Webanwendungen, einschließlich einer standardisierten, plattformunabhängigen Laufzeitumgebung. Web Dynpro überbrückt die Kluft zwischen unterschiedlichen Technologien, wie J2EE, ABAP und Microsoft.NET, sowie unterschiedlichen Browsetechnologien und mobilen Plattformen.

Webservice – Technische Funktionen, die mithilfe von Web Services Description Language (WSDL) die kompatible Interaktion zwischen Maschinen über ein Netzwerk unterstützen. Häufig handelt es sich dabei um Web Application Programming Interfaces (APIs), die von einer konsumierenden Anwendung aufgerufen und ausgeführt werden können.

Wesentlichkeit – Bestimmt die Relevanz und die Bedeutung eines Themas für eine Organisation und deren Stakeholder. Ein Thema ist wesentlich, wenn es die Entscheidungen, Handlungen und Leistungen einer Organisation oder ihrer Stakeholder beeinflussen wird.

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

Internet www.sap.com

Die vollständigen Adressen sämtlicher Landesgesellschaften und Vertriebspartner der SAP finden Sie auf unserer öffentlichen Website unter www.sap.com/contactsap/directory.

Bei Fragen zu diesem Bericht wenden Sie sich bitte an:

Investor Relations

Europa und Asien:

Tel. +49 6227 76 73 36

Fax +49 6227 74 08 05

E-Mail investor@sap.com

Internet www.sap.com/investor

Nord- und Südamerika:

Tel. +1 877 727 78 62

Fax +1 212 653 96 02

E-Mail investor@sap.com

Internet www.sap.com/investor

Presse

Tel. +49 6227 74 63 15

Fax +49 6227 74 63 31

E-Mail press@sap.com

Internet www.sap.de/press

Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen

Der Integrierte Bericht der SAP ist ausschließlich online unter www.sapintegratedreport.com auf Deutsch und Englisch erhältlich.

Die folgenden Publikationen finden Sie in englischer Sprache unter www.sap.com/investor oder in deutscher Sprache unter www.sap.de/investor:

- Geschäftsbericht des SAP-Konzerns (IFRS, deutsch und englisch)
- Jahresbericht Form 20-F (IFRS, nur englisch)
- Rechnungslegung der SAP AG (HGB, nur deutsch)
- Quartalsberichte (deutsch und englisch)
- das vierteljährlich erscheinende Aktionärsmagazin SAP INVESTOR (siehe www.sap-investor.com, deutsch und englisch)

Sie können den Geschäftsbericht sowie die Quartalsberichte der SAP auch auf dem iPad lesen. Die interaktive App steht Ihnen kostenlos im App Store zur Verfügung.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance zusammengestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Satzung der SAP
- Deutscher Corporate Governance Kodex
- Entsprechenserklärung der SAP nach § 161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Erklärung zur Unternehmensführung 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

Weitere Grundsätze und Richtlinien der SAP sind unter www.sap.com/corporate-de/sustainability veröffentlicht:

- SAP-Umweltpolitik
- Bekenntnis zu Menschenrechten
- SAP-Richtlinien für Arbeitssicherheit und Gesundheit
- SAP-Richtlinie zur Förderung der Vielfalt
- SAP-Verhaltenskodex für Lieferanten
- SAP-Verhaltenskodex für Partner

Finanzkalender

2013

22. März

Veröffentlichung des Integrierten Berichts der SAP

19. April

Zahlen zum ersten Quartal 2013

4. Juni

Hauptversammlung, Mannheim

5. Juni

Zahlung der Dividende

18. Juli

Zahlen zum zweiten Quartal 2013

21. Oktober

Zahlen zum dritten Quartal 2013

2014

21. Januar

Vorläufige Zahlen für das Geschäftsjahr 2013

21. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

22. Mai

Zahlung der Dividende

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP AG
Investor Relations

KONZEPT UND REALISATION

Kuhn, Kammann & Kuhn GmbH, Köln, Deutschland

FOTOGRAFIE REFERENZKUNDEN UND TITEL

Claudia Kempf, Wuppertal, Deutschland
Joshua Monesson, Venice, Kalifornien, USA
SAP AG, Walldorf, Deutschland

DRUCK

ColorDruckLeimen GmbH, Leimen, Deutschland

COPYRIGHT

© 2013 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

© 2013 SAP AG oder ein SAP-Konzernunternehmen.
Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch die SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite www.sap.com/corporate-en/legal/copyright.



KONZERNZENTRALE

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland
www.sap.com

www.sap.de/investor



50116264