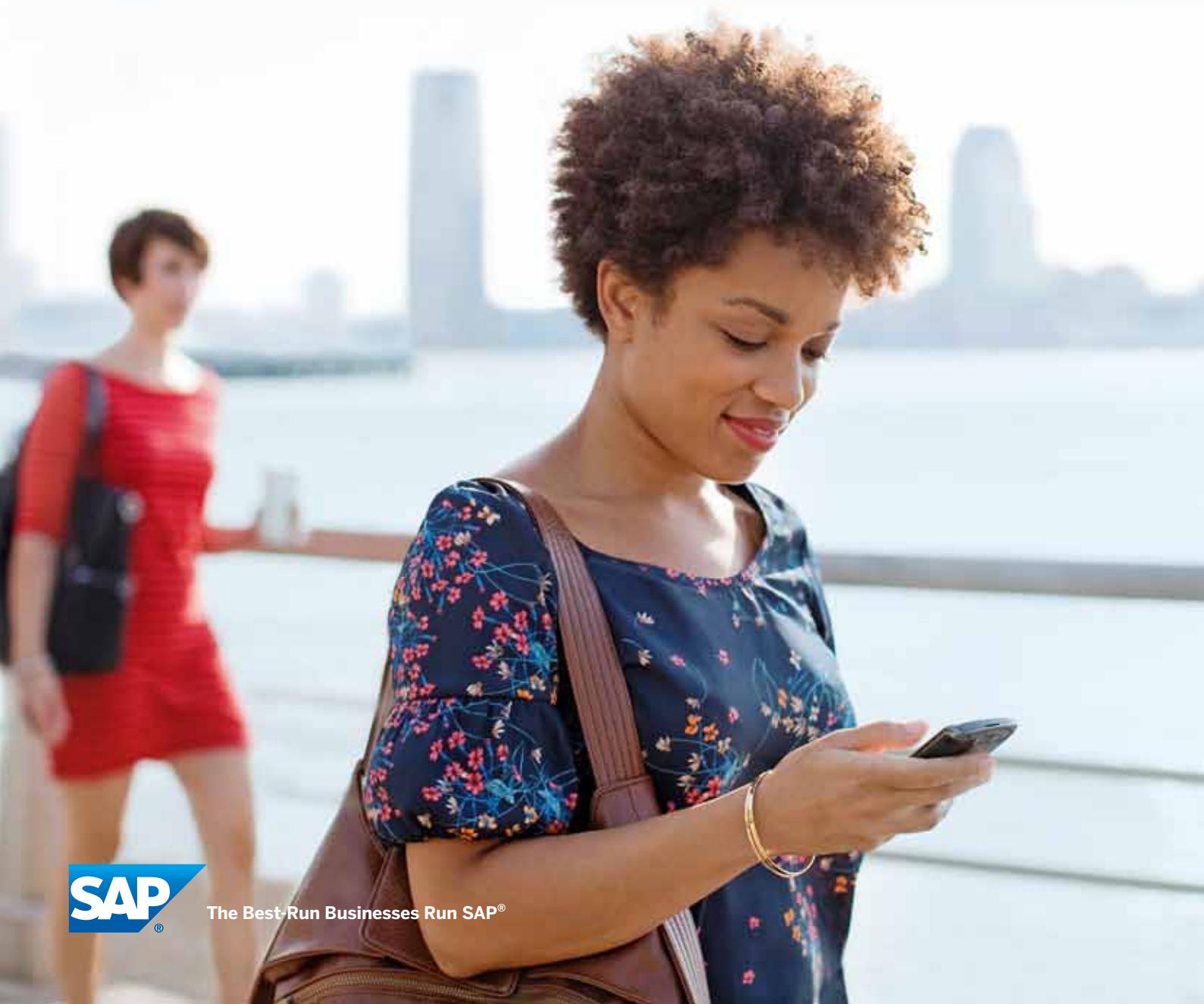


GESCHÄFTSBERICHT 2011

FINANZIELLE UND NICHT FINANZIELLE LEISTUNGEN

DAS LEBEN VON MENSCHEN VERBESSERN



The Best-Run Businesses Run SAP®

Um für die Zukunft gerüstet zu sein, setzen schon heute 183.000 Kunden in 120 Ländern auf neue Technologien, Anwendungen und Strategien der SAP. Denn unsere Lösungen helfen ihnen, auf die Anforderungen unserer Zeit zu reagieren: Hierzu gehört, die Konsequenzen des demografischen Wandels zu bewältigen, die komplexen Auswirkungen des Klimawandels auf das eigene Unternehmen zu verstehen und Geschäftsmodelle zu entwickeln, um neue Chancen in globalisierten Märkten zu nutzen. Darüber hinaus brauchen unsere Kunden innovative Technologien, um einfacher und effizienter arbeiten zu können.

Unsere Ideen und Lösungen helfen unseren Kunden, sich in ihrer Branche an die Spitze zu setzen.

Kennzahlen

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2011	2010	Veränderung in %
Finanzkennzahlen			
Softwareerlöse	3.971	3.265	22
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	11.319	9.794	16
Non-IFRS-Anpassungen	27	74	-64
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	11.346	9.868	15
Umsatzerlöse (IFRS)	14.233	12.464	14
Non-IFRS-Anpassungen	27	74	-64
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	14.260	12.538	14
Betriebsergebnis (IFRS)	4.881	2.591	88
Non-IFRS-Anpassungen	-171	1.416	-112
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	4.710	4.007	18
Operative Marge in % (IFRS)	34,3	20,8	65
Operative Marge in % (Non-IFRS)	33	32	3
Free Cashflow	3.333	2.588	29
Nettoliquidität	1.636	-850	292
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO)	60	65	-8
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	54,7	47,0	16
Forschung und Entwicklung			
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	1.939	1.729	12
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	13,9	13,6	
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ¹⁾	15.884	15.861	0
Aktien und Dividende			
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien, unverwässert, in Mio.	1.189	1.188	0
Gewinn je Aktie, vollverwässert, in €	2,89	1,52	90
Dividende je Stammaktie in €	1,10	0,60	83
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende in €	40,85	38,10	7
Börsenkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	50,2	46,7	7

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2011	2010	Veränderung in %
Mitarbeiter¹⁾			
Mitarbeiter zum Jahresende	55.765	53.513	4
Personalaufwand pro Mitarbeiter ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme ^{1), 2)} , in Tsd. €	108	105	3
Mitarbeiterengagement in %	77,0	68,0	13
Gesundheitskultur-Index im Betrieb in %	65,0	59,0	10
Anteil weiblicher Mitarbeiter ¹⁾ in %	30,0	30,0	0
Frauen in Managementpositionen ^{1), 2)} in %	18,7	17,8	5
Mitarbeiterbindung ¹⁾ in %	93,0	93,0	0
Kunden			
Kundenzufriedenheit (Skala von 1 bis 10)	7,7	7,6	1
Umwelt			
Treibhausgasemissionen in Kilotonnen	490	455	8
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ³⁾ in Kilotonnen	9,0	8,7	3
Treibhausgasemissionen pro € Erlös in Kilotonnen	34,4	36,3	-5
Gesamtenergieverbrauch in Gigawattstunden	860	845	2
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ³⁾ in Megawattstunden	15,8	16,1	-2
Anteil erneuerbarer Energien in %	47,0	45,0	4
Energieverbrauch in Rechenzentren in Gigawattstunden	155	145	7
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ³⁾ in Kilowattstunden	2.824	2.746	3

¹⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

²⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

³⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte ohne Akquisitionen



Über diesen Bericht

INHALT UND STRUKTUR

Der vorliegende Bericht enthält finanzielle und nicht finanzielle Informationen über wesentliche Aspekte unserer unternehmerischen Leistung. Zu den finanziellen Informationen zählen der Konzernabschluss, der Lagebericht sowie bestimmte aus dem internen Berichtswesen (Management Reporting) abgeleitete Finanzkennzahlen. Die nicht finanziellen Informationen beschreiben unsere soziale und ökologische Leistung als Teil unserer gesamten Nachhaltigkeitsbilanz. Nähere Informationen zur Nachhaltigkeitsleistung der SAP finden Sie in unserem jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht unter www.SAPSustainabilityReport.com.

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Unser Konzernabschluss wird nach den International Financial Reporting Standards (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.

Unser Lagebericht wird nach dem deutschen Gesetz, den Deutschen Rechnungslegungsstandards und dem vom IFRS veröffentlichten Practice Statement „Management Commentary“ erstellt.

Die im Lagebericht enthaltenen Angaben zur sozialen und ökologischen Leistung wurden auf Basis der G3.1-Richtlinien zur Nachhaltigkeitsberichterstattung der Global Reporting Initiative (GRI) sowie in Übereinstimmung mit dem AA1000 Accountability Principles Standard erstellt. Treibhausgasemissionen wurden unter Verwendung von SAP-eigenen 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 gemeldet und von den jeweils zuständigen Geschäftsbereichen bereitgestellt.

Die Berichtsperiode ist das Finanzjahr 2011. 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 Redaktionsschluss am 23. Februar 2012 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 (KPMG) geprüft. Der Bestätigungsvermerk findet sich auf Seite 63 dieses Geschäftsberichts.

KPMG Sustainability hat eine betriebswirtschaftliche Prüfung (Assurance) für die nicht finanziellen, sozialen und ökologischen Daten einschließlich einer Beurteilung der Wesentlichkeit durchgeführt. Hierzu wurden der International Standard on Assurance Engagements 3000 und der AA1000 Accountability Principles Standard, zwei Prüfungsstandards für Nachhaltigkeitsberichterstattung, zugrunde gelegt. Der unabhängige Prüfbericht hinsichtlich der sozialen und ökologischen Daten ist Teil des jährlichen SAP-Nachhaltigkeitsberichts.

Inhalt



Klimawandel

Myriam Cohen-Welgryn
Vice President, Nature
Danone



Demografischer Wandel

Subra Sripada
Vice President & Chief Information Officer (CIO)
Beaumont Health System



Urbanisierung

Patricia de Lille
Südafrikanische Politikerin und Bürgermeisterin von Kapstadt



Globalisierung

Jason Li
Vice President & Chief Financial Officer (CFO)
Aigo Electronics Technology Co., Ltd.

13 An unsere Aktionäre

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

67 Zusammengefasster Konzernlagebericht

Allgemeine Informationen zum Lagebericht
Der SAP-Konzern
Software- und Serviceportfolio
Kunden
Forschung und Entwicklung
Partnernetzwerk
Akquisitionen und Veräußerungen
Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement
Energie- und Emissionsmanagement
Grundlagen der finanzbezogenen
Lageberichterstattung
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
Corporate Governance
Übernahmerelevante Angaben
Risikobericht
Maßnahmen und Ereignisse nach
Geschäftsjahresende
Ausblick

169 Konzernabschluss

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

277 Zusätzliche Informationen

5-Jahresübersicht
Glossar
Adressen
Publikationen für unsere Aktionäre
Finanzkalender
Impressum

KLIMAWANDEL

GLOBALER KLIMAWANDEL BEDEUTET, DASS SICH TEMPERATUR, NIEDERSCHLÄGE, LUFTFEUCHTIGKEIT, WIND UND JAHRESZEITEN PERMANENT UND LANGFRISTIG VERÄNDERN. WÄHREND DES NÄCHSTEN JAHRZEHNTS WERDEN DIESE VERÄNDERUNGEN NICHT NUR FOLGEN FÜR NATÜRLICHE ÖKOSYSTEME HABEN, SONDERN AUCH FÜR MENSCHEN, LÄNDER UND VOLKSWIRTSCHAFTEN.



Die Umwelt immer im Blick

Welche Auswirkungen hat der globale Klimawandel auf Danone?

Myriam Cohen-Welgryn: Danone gehört mit 19 Mrd. € Umsatz zu den weltweit führenden Herstellern von Milchfrischeprodukten, Mineralwässern, Babykost und medizinischer Nahrung. Wir engagieren uns dafür, möglichst vielen Menschen durch unsere Produkte eine gesunde Ernährung zu ermöglichen. Zur Herstellung dieser Produkte sind wir stark auf natürliche Ökosysteme angewiesen. Daher liegt es in unserem eigenen Interesse, den Umweltschutz fest in unsere geschäftliche Tätigkeit zu integrieren. So führten wir 2008 den CO₂-Fußabdruck als globale Kennzahl ein, da er eine große Bandbreite an Umweltschutzkriterien abdeckt. Im Zuge dessen haben wir uns selbst das ehrgeizige Ziel gesteckt, unseren CO₂-Ausstoß im Zeitraum 2008 bis 2012 um 30 % zu senken.

Wie hat das Umweltengagement Ihr Unternehmen verändert?

Myriam Cohen-Welgryn: Das Reduktionsziel von 30 % ließ sich nur durch eine grundlegende Umstellung realisieren. Danone musste sich selbst und seine Geschäftstätigkeit hinterfragen. Doch bevor es zu organisatorischen Veränderungen kam, brauchten wir zunächst ein Umdenken im Unternehmen. Daher haben wir den CO₂-Abbau nicht nur als Leitprinzip etabliert, sondern das Reduktionsziel auch ganz konkret als eines unserer Geschäftsziele definiert. So wurden auch die Boni für 1.400 Führungskräfte weltweit an die Erreichung bestimmter Umweltziele geknüpft. Ich selbst wurde als Vice President für den Bereich „Natur“ berufen und eine meiner ersten Entscheidungen bestand darin, einen Finanzdirektor für dieses Ressort einzustellen.

Worin besteht die größte Herausforderung bei der Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks?

Myriam Cohen-Welgryn: Jeder weiß: „Was man nicht messen kann, kann man nicht verbessern.“ Anfangs erfassen wir unsere CO₂-Daten in Kalkulationstabellen. Zu Beginn war es auch gar nicht so schwer, erste

Erfolge bei der CO₂-Reduzierung zu erzielen, denn wir erreichten damit auch eine höhere Produktivität. Durch leichtere Verpackungen beispielsweise senkt man nicht nur den CO₂-Ausstoß, sondern spart auch Kosten. Doch mit der Zeit wurde es schwieriger, den CO₂-Fußabdruck weiter zu verringern. Eine präzise Messung wurde deshalb immer wichtiger.

Wie hat die SAP Ihnen geholfen, diese Herausforderung zu bewältigen?

Myriam Cohen-Welgryn: Es ist eine komplexe Aufgabe, den CO₂-Fußabdruck für ein einzelnes Danone-Produkt zu berechnen – wir müssen dabei zahlreiche Kategorien und ganze Produktlebenszyklen berücksichtigen. Die Auswertung der großen Datenmengen nahm viel Zeit in Anspruch und konnte nur einmal im Jahr durchgeführt werden. Daher brauchten wir eine robuste und leistungsfähige Lösung, mit der wir die erfassten Daten prüfen und lückenlos zurückverfolgen können. Aus der gemeinsamen Erfahrung und dem Know-how von Danone und SAP entstand eine innovative Lösung, mit der wir unseren ökologischen Fußabdruck präzise messen können. Zu diesem Zweck konnten die SAP-BusinessObjects-Lösungen perfekt kombiniert werden. Sie fügen sich außerdem nahtlos in unser vorhandenes SAP-ERP-System ein.

Konnte SAP einen echten Beitrag zum Nachhaltigkeitskonzept von Danone leisten?

Myriam Cohen-Welgryn: Unsere Teams können den CO₂-Fußabdruck für alle 35.000 Danone-Produkte nun monatlich erfassen, messen, analysieren und verringern. Diese Lösung sorgt dafür, dass die CO₂-Reduzierung jetzt jeden angeht. Die Lebenszyklusanalyse der Produkte ist ein guter Weg, alle Mitarbeiter für das Reduktionsziel zu gewinnen. Als fester Bestandteil unserer IT-Infrastruktur liefert die Analyse außerdem wertvolle Informationen für unsere Entscheidungen und gibt Impulse für den Wandel im Unternehmen insgesamt.

Kundenprofil

Danone ist einer der schnellsten wachsenden Lebensmittelhersteller der Welt. Erklärtes Ziel von Danone ist, möglichst vielen Menschen durch seine Produkte eine gesunde Ernährung zu ermöglichen. Der Konzern, der seine Produkte auf fünf Kontinenten vertreibt, beschäftigt rund 100.000 Mitarbeiter in über 180 Werken. 2011 erwirtschaftete Danone einen Umsatz von 19 Mrd. €, über die Hälfte davon in aufstrebenden Märkten.

Die SAP-BusinessObjects-Lösungen helfen Danone, seinen CO₂-Fußabdruck zu erfassen, zu messen und zu analysieren. Ziel ist eine Reduzierung von 30 % zwischen 2008 und 2012.

Auf einen Blick

Branche: Konsumgüter

Mitarbeiter: 100.000

Sitz: Paris, Frankreich

Website: www.danone.com

Lösungen: SAP ERP, SAP BusinessObjects

Profitability and Cost Management,

SAP BusinessObjects Financial Information

Management, SAP BusinessObjects Data Services





»Diese Lösung sorgt dafür, dass die CO₂-Reduzierung jetzt jeden angeht. So können wir alle Mitarbeiter für das Reduktionsziel gewinnen.«

*Myriam Cohen-Welgryn
Vice President, Nature
Danone*

DEMOGRAFISCHER WANDEL



EINE HÖHERE LEBENSERWARTUNG, SINKENDE STERBERÄTEN UND ALTERNDE BEVÖLKERUNGEN SIND MIT TIEF GREIFENDEN AUSWIRKUNGEN FÜR GANZE GESELLSCHAFTEN VERBUNDEN. DIE SAP HILFT UNTERNEHMEN UND ÖFFENTLICHEN EINRICHTUNGEN, SICH AUF DIESE ENTWICKLUNGEN EINZUSTELLEN – MIT LÖSUNGEN FÜR DIE PERSONALWIRTSCHAFT, DIE VERWALTUNG VON SOZIALEINSTUNGEN ODER DAS GESUNDHEITSWESEN.

Medizinisch und finanziell in bester Verfassung

Westliche Länder stehen in den nächsten zwei Jahrzehnten vor großen demografischen Veränderungen. Was bedeutet das für Beaumont Health System?

Subra Sripada: Zurzeit betragen die Gesundheitsausgaben der USA jährlich 2,5 Billionen US\$. Gleichzeitig erleben wir einen demografischen Wandel. Die Menschen bleiben länger gesund und leben länger. Das verursacht natürlich Kosten. Rund 78 Millionen Amerikaner wurden letztes Jahr 65 Jahre alt. Medicare, die öffentliche Krankenversicherung für ältere und behinderte Bürger, versorgt bereits jetzt 47 Millionen Menschen. In nur 20 Jahren werden es 80 Millionen sein. Hinzu kommt, dass weniger neue Arbeitskräfte auf den Markt kommen. Das heißt, es stehen weniger Steuergelder zur Finanzierung der Gesundheitsleistungen zur Verfügung. Dieses Ungleichgewicht ist einer von vielen Faktoren, warum die Kosten von Medicare steigen werden. Und dies erzeugt wiederum enormen Kostendruck für Ärzte und Krankenhäuser.

Wie wirkt sich der demografische Wandel auf den Gesundheitsmarkt aus?

Subra Sripada: Es beginnt ein Umdenken bei der Vergütung medizinischer Leistungen. Ein wichtiger Trend geht dahin, diese nicht mehr nach der Menge der Leistung zu vergüten, sondern nach Qualität. Dahinter steht der Gedanke, dass man Innovation, Effizienz und Resultate stärker honoriert als Tests und Verfahren. Gleichzeitig sind die Patienten heute besser informiert. Dadurch werden sie zu Konsumenten auf dem Gesundheitsmarkt und stellen höhere Ansprüche an die Qualität der Versorgung. Außerdem wollen sie eine größere Auswahl haben, wie und von wem sie medizinische Leistungen erhalten.

Wie reagiert Beaumont auf diesen Wandel?

Subra Sripada: Zum einen sind wir fest davon überzeugt, dass IT der Schlüssel ist, um bessere Entscheidungen zu treffen und Veränderungen zu bewältigen – sowohl im Hinblick auf die Patientenversorgung als auch aus wirtschaftlicher Sicht. Zum anderen profitiert

unsere Forschung. Wir sind innovativer. Wir sind effizienter. Und wir konnten uns als Gesundheitsversorger weiterentwickeln.

Haben sich auch die Herausforderungen und Chancen von Beaumont verändert?

Subra Sripada: Eine unserer größten Herausforderungen hat sich als enorme Chance erwiesen, wie das Beispiel des American Recovery and Reinvestment Act zeigt. Dieses US-amerikanische Gesetz bietet Ärzten und Krankenhäusern finanzielle Anreize für den Einsatz von elektronischen Patientenakten. Für uns bedeutete dies Fördergelder in Millionenhöhe. Doch zunächst mussten wir zwei Voraussetzungen erfüllen: Wir brauchten digitalisierte Patientenakten und eine leistungsfähige Software, um die gesetzlich geforderten Berichte zu erstellen. Außerdem mussten wir unsere Ärzte und Mitarbeiter im Umgang mit der Software schulen und sie bei der Umstellung auf ein völlig neues System unterstützen. Dies erforderte einen hohen Einarbeitungsaufwand.

Wie hilft die SAP Beaumont, in diesem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich zu agieren?

Subra Sripada: Durch SAP-BusinessObjects-Lösungen haben wir eine echte Verbesserung bei der Datennutzung erzielt. Doch auch die SAP-Schulungen waren ein wichtiger Erfolgsfaktor. Durch sie konnten wir deutlich mehr von unseren Investitionen in Business-Intelligence-Software profitieren. Heute erhalten unsere Geschäftsführer, Verwaltungsangestellten und Ärzte umfassendere Informationen über die Patientenversorgung und unseren Geschäftsbetrieb. Dank unserer neuen Analyse- und Berichtsfunktionen konnten wir Fördermittel in Höhe von 12,5 Mio. US\$ erlangen. Mithilfe der SAP ist uns außerdem die Umstellung auf eine datengesteuerte Organisation gelungen. Dadurch nehmen wir jetzt eine Pionierstellung bei der Nutzung von Informationstechnologie im Gesundheitssektor ein. Unter dem Strich führt dies zu wesentlich mehr Qualität, Sicherheit und Effizienz bei unseren Betriebsabläufen.

Kundenprofil

Beaumont Health System im US-amerikanischen Bundesstaat Michigan ist ein Klinikverbund mit über 1.700 Betten, 3.700 Ärzten und 19.000 Mitarbeitern.

Die SAP half Beaumont, durch den Einsatz von Informationstechnologie mehr Transparenz und einen besseren Einblick in Daten zu gewinnen. Dies sorgt für effektivere und effizientere Abläufe sowohl in der Patientenversorgung als auch im allgemeinen Geschäftsbetrieb. Zudem konnte Beaumont mit Unterstützung der SAP-Software Fördermittel in Höhe von 12,5 Mio. US\$ erlangen.

Auf einen Blick

Branche: Gesundheitswesen

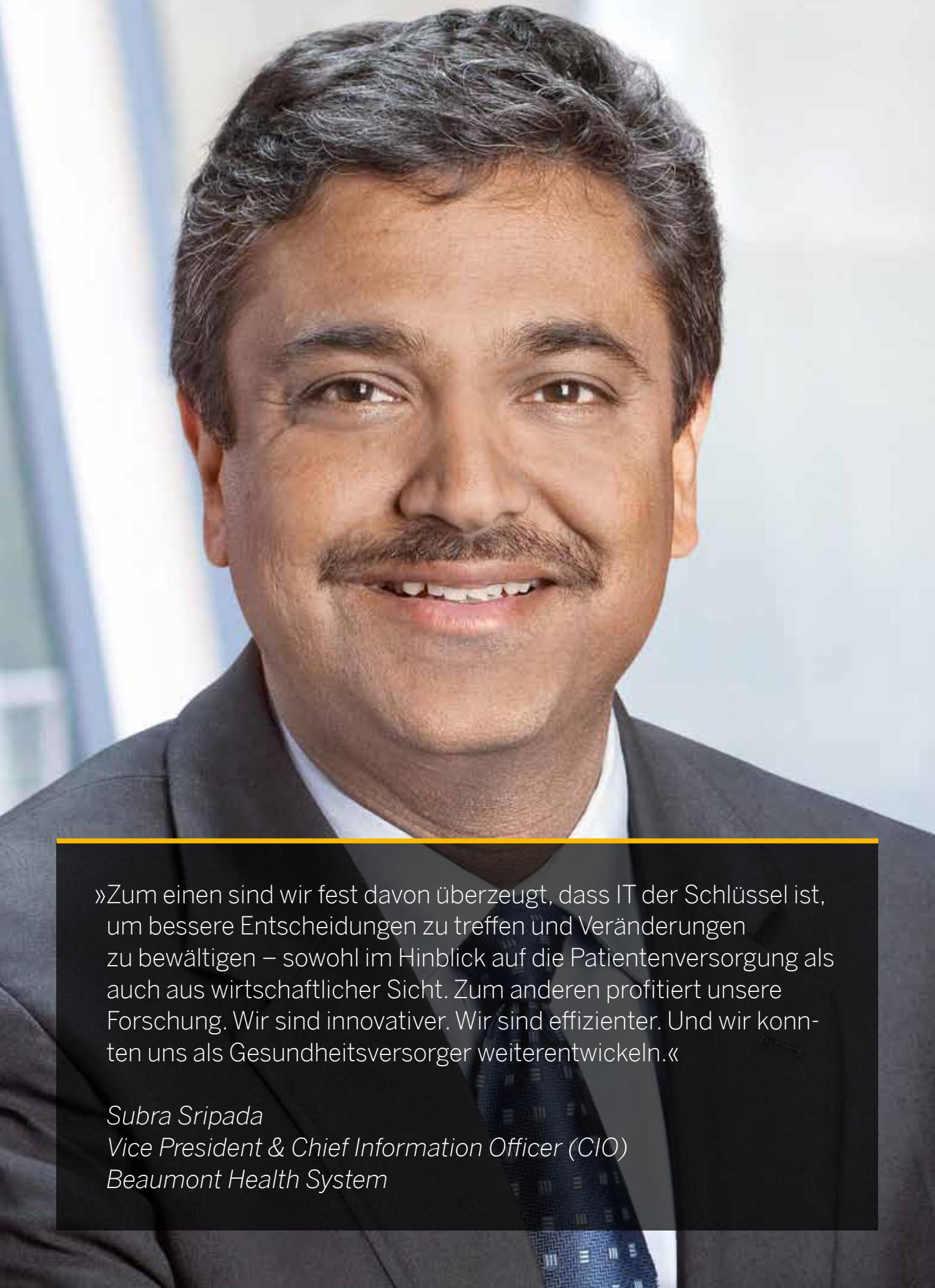
Mitarbeiter: 19.000

Sitz: Royal Oak, Michigan, USA

Website: www.beaumont.edu

Lösungen: SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Information Management, SAP BusinessObjects Web Intelligence, SAP BusinessObjects Data Integrator, SAP Crystal Reports

Beaumont® | HEALTH SYSTEM



»Zum einen sind wir fest davon überzeugt, dass IT der Schlüssel ist, um bessere Entscheidungen zu treffen und Veränderungen zu bewältigen – sowohl im Hinblick auf die Patientenversorgung als auch aus wirtschaftlicher Sicht. Zum anderen profitiert unsere Forschung. Wir sind innovativer. Wir sind effizienter. Und wir konnten uns als Gesundheitsversorger weiterentwickeln.«

*Subra Sripada
Vice President & Chief Information Officer (CIO)
Beaumont Health System*

URBANISIERUNG

ERSTMALS IN DER GESCHICHTE LEBEN MEHR MENSCHEN IN STÄDten ALS
IN LÄNDLICHEN GEBIETEN. IN DEN KOMMENDEN JAHRZEHNTEN WIRD
SICH FAST DAS GESAMTE WELTWEITE BEVÖLKERUNGSWACHSTUM AUF DIE
STÄDTE KONZENTRIEREN. INSbesondere FÜR DIE STADTVERWALTUNGEN
BRINGT DIES GROSSE HERAUSFORDERUNGEN MIT SICH.



Effizient und bürgerlich

Welchen Einfluss hat die zunehmende Urbanisierung auf Kapstadt?

Patricia de Lille: Kapstadt geht es wie vielen anderen Städten auf der Welt. Wir stehen vier großen Trends gegenüber: Urbanisierung, Dezentralisierung, Globalisierung und Verwaltungsreform. Vor rund zwölf Jahren hat sich Kapstadt mit sieben separaten Stadtverwaltungen im Ballungsraum am Kap zu einer gemeinsamen Verwaltung zusammengeschlossen. Wir sind diesen Schritt in einer Zeit gegangen, die von einem umfassenden Wandel geprägt war. Die Globalisierung und die wissensbasierte Wirtschaft bringen tief greifende Veränderungen mit sich. Und sie führen zu einem Wettbewerb zwischen Städten, die in der globalisierten Wirtschaft mithalten können oder eben nicht. Wir wollen eine der Städte sein, denen dies gelingt.

Wirken sich diese Trends auf die Beziehung zwischen Kapstadt und seinen Bürgern aus?

Patricia de Lille: In Südafrika war es immer so, dass die meisten Leistungen für Bürger von staatlichen Stellen kamen. Die städtischen Verwaltungen spielten hier nur eine untergeordnete Rolle. Heute ist es genau umgekehrt. Für uns zeigt dies, dass die Städte und Gemeinden für die Entwicklung Südafrikas immer wichtiger werden. Es bedeutet natürlich auch, dass die Bürger von ihrer Stadt viel mehr als nur eine angemessene Wasser- und Stromversorgung erwarten. Sie wollen, dass wir uns auch mit Themen wie Armut, sozialer Ausgrenzung, wirtschaftlicher Entwicklung, Sicherheit und Umweltschutz auseinandersetzen.

Wie hat Kapstadt bisher hierauf reagiert?

Patricia de Lille: Kapstadt hat sich ein Ziel gesetzt: Wir wollen eine „intelligente Stadt“ werden – eine Stadt, in der informierte Bürger leben, die technologisch an die Welt angebunden und miteinander verbunden sind. Wir fördern neue Technologien, steigern die Produktivität unserer Verwaltung und gehen soziale Probleme an. Alles mit dem Ziel, wirtschaftlich wettbewerbsfähiger und erfolgreicher zu werden. Ein gutes Beispiel hierfür ist unser integrierter Entwicklungsplan. Er legt die wichtigsten Prioritäten für Kapstadt für die nächsten fünf Jahre fest: Arbeitsplätze, Wohnraum und Sicherheit.

Was sind Ihre wichtigsten Herausforderungen?

Patricia de Lille: Wie viele Städte muss auch Kapstadt künftig mehr mit weniger Mitteln erreichen. Folglich müssen wir unsere Leistungen für die Bürger wesentlich effizienter gestalten. Die Verwaltung von Kapstadt braucht mehr standardisierte Finanzrichtlinien und -verfahren. Wir brauchen IT- und Backoffice-Systeme, die uns nicht nur produktiver machen, sondern uns auch umfassendere Informationen liefern. Denn mit guten Informationen können wir die besten politischen Entscheidungen für unsere Bürger treffen.

Wie hilft die SAP Kapstadt bei der Bewältigung dieser Aufgaben?

Patricia de Lille: Die SAP hat jahrzehntelange Erfahrung mit Lösungen für öffentliche Verwaltungen weltweit. Diese Erfahrung ist in die Lösungen, die für uns konzipiert wurden, eingeflossen. Mit der SAP-Software konnten wir unsere Stellung als sozial gerechte, weltweit anerkannte und wettbewerbsfähige Stadt deutlich verbessern. Mit den SAP-Lösungen hat Kapstadt beste Voraussetzungen, eine bürgerliche und effizient geführte Stadt zu werden.

Kundenprofil

Kapstadt ist die zweitgrößte Stadt in Südafrika. Mit einem Budget von 22 Mrd. Rand (2,1 Mrd. €) betreuen mehr als 24.000 städtische Angestellte 3,4 Millionen Einwohner in einem Ballungsraum von 2.500 km².

Mit SAP konnte Kapstadt der Globalisierung begegnen und isolierte Geschäftsprozesse miteinander verknüpfen. Die Bürger von Kapstadt profitieren nun von einem umfassenderen und effizienteren Serviceangebot.

Auf einen Blick

Branche: Öffentlicher Sektor

Mitarbeiter: 24.000

Sitz: Kapstadt, Südafrika

Website: www.capetown.gov.za

Lösungen: SAP ERP Human Capital Management, SAP CRM, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Strategy Management, SAP NetWeaver Business Warehouse, SAP Solution Manager, SAP NetWeaver Folders Management (ehemals SAP Records Management), SAP for Utilities





»Kapstadt hat sich ein Ziel gesetzt: Wir wollen eine „intelligente Stadt“ werden – eine Stadt, in der informierte Bürger leben, die technologisch an die Welt angebunden und miteinander vernetzt sind. Wir fördern neue Technologien, steigern die Produktivität unserer Verwaltung und gehen soziale Probleme an. Alles mit dem Ziel, wirtschaftlich wettbewerbsfähiger und erfolgreicher zu werden.«

*Patricia de Lille
Südafrikanische Politikerin und Bürgermeisterin von Kapstadt*

GLOBALISIERUNG

DIE WELTWIRTSCHAFT HAT SICH IN DEN LETZTEN ZEHN JAHREN GRUNDLEGEND VERÄNDERT. DIESER WANDEL SETZT SICH UNGEHINDERT FORT. LÄNDER RÜCKEN NÄHER ZUSAMMEN UND GEHEN IM ZUGE DES GRENZÜBERSCHREITENDEN WAREN-, KAPITAL- UND PERSONENVERKEHRS IMMER ENGERE BEZIEHUNGEN EIN.



International am Zug

Welchen Einfluss hat die Globalisierung auf Aigo?

Jason Li: Vor 15 Jahren war Aigo ein ganz kleines Start-up-Unternehmen. Die Globalisierung hat innerhalb sehr kurzer Zeit einige wichtige Wachstumschancen für uns eröffnet. Wir entdecken ständig neue Märkte für unsere MP4-Player, Flash-Drive-Speichermedien und Digitalkameras. Unser internationales Wachstum hilft uns auch beim Aufbau einer globalen Marke. Inzwischen macht unser Auslandsgeschäft 20 % unseres Umsatzes aus. Russland und Spanien sind schon heute zwei unserer größten Märkte. Und jeden Monat kommen weitere Länder hinzu.

Hat Ihr schnelles internationales Wachstum Ihre Beziehung zu den Ländern, in denen Sie tätig sind, verändert?

Jason Li: „Wachstum“ und „international“ sind für uns immer mehr zu Synonymen geworden: Wir können die beiden Begriffe nicht mehr wirklich getrennt voneinander sehen. Deshalb haben wir 2005 unsere „Six-win“-Ideologie ins Leben gerufen. Mit ihr gewährleisten wir, dass wir im Einklang mit unseren sechs Anspruchsgruppen – unseren Konsumenten, Vertretern, Mitarbeitern, Lieferanten, unserem Unternehmen und der Gesellschaft – wachsen. Nur wenn wir zusammenarbeiten, kann Aigo einen angemessenen Gewinn und gleichzeitig eine nachhaltige Entwicklung erzielen.

Wie geht Aigo mit seinem schnellen internationalen Wachstum um?

Jason Li: Als kleines Start-up kamen wir noch gut mit einem eher improvisierten Managementstil zurecht. Jetzt, da Aigo expandiert, funktioniert das nicht mehr so gut. Deshalb haben wir uns bewusst dafür entschieden, dieses improvisierte Management mit Elementen der westlichen Geschäftskultur zu mischen. In vielem erinnert das an das klassische Schach. Das westliche Schach steht für Teamarbeit. Die Läufer treten beispielsweise als Paar auf und kooperieren miteinander. Im chinesischen Schach bekämpfen sie sich. Wir haben das geändert und sozusagen zwei neue Steine aus der chinesischen Schachtradition in das „Schachspiel von Aigo“ aufgenommen: zwei

runde Steine namens Kanonen. Die Kanonen sind mit keiner westlichen Schachfigur vergleichbar. Sie können jederzeit ziehen und andere durch Überspringen schlagen. Die Kanonen stehen für Flexibilität. Und auf dem globalen Markt ist das genau eine unserer Stärken.

Vor welchen großen Herausforderungen steht Aigo zurzeit?

Jason Li: Aigo will über seinen chinesischen Heimatmarkt hinaus expandieren. Wir wollen uns als internationale Marke etablieren. Aber um dahin zu kommen, müssen wir unseren Geschäftsstil ändern. Einerseits wollen wir so schnell und flexibel wie ein kleines Start-up-Unternehmen bleiben. Um weltweit zu agieren, brauchen wir aber auch die ausgereiften Geschäftsprozesse globaler Unternehmen. Hierfür haben wir verschiedene wichtige Schritte unternommen. So haben wir gerade das Unternehmen nach Produktgruppen umorganisiert.

Über 20 neue Tochterunternehmen sind daraus entstanden, die alle ein großes Maß an Autonomie haben. In der Zukunft wird aber eine unserer großen Herausforderungen darin bestehen, alle diese Töchter mit einheitlichen Geschäftsprozessen und Best Practices auszustatten. Denn dann können wir die Stärken von Aigo bündeln, um noch mehr Innovation zu erzielen.

Wie hilft SAP Aigo, seine Chancen auf dem Weltmarkt zu nutzen?

Jason Li: Wir haben uns verschiedene Softwarelösungen angesehen, sowohl On-Premise- als auch Cloud-Lösungen. Letztendlich brauchten wir aber eine Lösung, die mit uns in unserem Tempo wachsen kann. SAP Business ByDesign war ideal für das weltweite Wachstum, das wir anstreben. Mit der Lösung konnten wir unsere Datensicherheitsprobleme lösen. Auch unsere Geschäftsprozesse haben wir damit verbessert. Und weil SAP Business ByDesign eine Cloud-Lösung ist, erreichen wir damit das Gleiche wie mit einem umfassenden globalen IT-System – aber ohne eine große IT-Abteilung. Wenn man noch einmal ans Schachspielen denkt, war SAP wirklich ein entscheidender Zug für Aigo.

Kundenprofil

Aigo Electronics Technology Co., Ltd., (Aigo) wurde 1993 gegründet und produziert mobile Speichermedien, Multimedia-Player, Computerperipheriegeräte und Datensicherheitslösungen. Das Unternehmen mit Sitz in Peking unterhält regionale Geschäftsstellen in Frankreich, Hongkong, Singapur und den USA. Mit 1.900 Mitarbeitern in 20 Tochterunternehmen erwirtschaftet Aigo einen Umsatz von 20 Mio. €.

Mit der Lösung SAP Business ByDesign kann sich Aigo die Flexibilität eines innovativen Start-up-Unternehmens bewahren und profitiert gleichzeitig von den ausgereiften Geschäftsprozessen eines globalen Großunternehmens.

Auf einen Blick

Branche: Verbraucherelektronik

Mitarbeiter: 1.900

Sitz: Peking, China

Website: en.aigo.com

Lösung: SAP Business ByDesign

The logo for Aigo, featuring the brand name in a lowercase, sans-serif font. The letter 'g' is stylized with a vertical bar extending upwards from the middle of the 'o'.



»Aigo will über seinen chinesischen Heimatmarkt hinaus expandieren. Wir wollen uns als internationale Marke etablieren. Aber um dahin zu kommen, müssen wir unseren Geschäftsstil ändern. Einerseits wollen wir so schnell und flexibel wie ein kleines Start-up-Unternehmen bleiben. Um weltweit zu agieren, brauchen wir aber auch die ausgereiften Geschäftsprozesse globaler Unternehmen.«

*Jason Li
Vice President & Chief Financial Officer (CFO)
Aigo Electronics Technology Co., Ltd.*



7 MRD.

1999 WURDE DIE MARKE VON SECHS MILLIARDEN MENSCHEN AUF DER ERDE ERREICHT. SEITDEM STEIGT DIE WELTBEVÖLKERUNG KONSTANT AN UND ÜBERSCHRITT 2011 DIE SIEBEN-MILLIARDEN-GRENZE.

13 An unsere Aktionäre

- 14 Brief der Vorstandssprecher
- 18 Vorstand
- 20 Investor Relations
- 25 Corporate-Governance-Bericht
- 30 Bericht des Aufsichtsrats
- 44 Vergütungsbericht
- 62 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 63 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Brief der Vorstandssprecher

Sehr geehrte Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner, liebe Kollegen,

dieses Jahr feiert die SAP ihr 40-jähriges Firmenjubiläum. Seit unserem Gründungsjahr 1972 hat die Welt ein anderes Gesicht bekommen. Es ist eine vernetzte Welt, in der Volkswirtschaften mehr denn je voneinander abhängen. Unternehmen handeln global und sind in größere Netzwerke eingebunden, zu denen auch Geschäftspartner, Kunden und sogar Wettbewerber gehören. Immer mehr Menschen ziehen in städtische Ballungsräume, wo sie bessere Lebensbedingungen vorfinden und Chancen auf eine höhere Lebenserwartung haben. Dies geht jedoch mit einer hohen Ressourcen- und Klimabelastung einher. Eine nachhaltige Nutzung unserer Ressourcen ist daher nicht mehr nur wünschenswert, sondern notwendig.

Die Vernetzung unserer modernen Welt ist weitgehend auf digitale Technologien zurückzuführen, die sich mit rasanter Geschwindigkeit weiterentwickeln. Alle 18 Monate verdoppelt sich die Datenmenge auf unserem Planeten. Bis 2013 werden über 15 Milliarden mobile Endgeräte mit dem Internet verbunden sein. Schon jetzt können 80 % der neuen Softwareprodukte über die Datenwolke, die „Cloud“, bezogen und dadurch einfach und effizient genutzt werden. Über eine Milliarde Menschen sind über soziale Netzwerke virtuell miteinander verbunden. Diese Entwicklungen bieten uns eine enorme Chance: Informationstechnologie und vor allem innovative Software – wie die Lösungen der SAP – machen die digitalisierte Welt greifbar und nutzbar. Durch sie können wir die Abläufe in der globalen Wirtschaft effizienter und nachhaltiger gestalten und das Leben von Menschen verbessern. Das ist unsere Vision bei der SAP und hierauf beruht auch unsere Strategie der kundenorientierten Innovation.

Diese Strategie haben wir 2011 erfolgreich umgesetzt. Mehr Unternehmen als jemals zuvor nutzten SAP-Software, um Wachstum zu erzielen, ihren Ressourceneinsatz zu optimieren und ihre Mitarbeiter zu inspirieren. Dadurch verzeichneten wir in jedem Quartal zweistelliges Wachstum. Im Gesamtjahr 2011 stiegen unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) um 15 % (währungsbereinigt um 17 %), womit wir deutlich über den Markterwartungen lagen. Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) lag bei 4,71 Mrd. € (währungsbereinigt 4,78 Mrd. €). Dies führte zu einem Anstieg der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS) um 1,1 Prozentpunkte auf 33,1 %. Diese Ergebnisse sprechen für sich: Unsere Strategie des Wachstums durch kundenorientierte Innovation überzeugt den Markt. Doch unsere Innovationen sorgen nicht nur bei den neuen Produkten für Aufwind, sondern beleben auch die Nachfrage nach unseren Kernanwendungen und nach Analytiksoftware.

GEZIELTER MEHRWERT IN FÜNF MARKTKATEGORIEN

Unsere Kunden bieten wir Mehrwert durch branchen- und bereichsspezifische Lösungen in fünf Marktkategorien: Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie. 2011 haben wir in jeder dieser Kategorien wesentliche Fortschritte erzielt.

Anwendungen: 2011 haben wir den Innovationsfahrplan für die SAP Business Suite vorgestellt. SAP-Business-Suite-Kunden können damit Innovationen schneller und ohne größere Unterbrechung des Geschäftsbetriebs nutzen. Durch die Verlängerung der Wartung bis 2020 erhalten sie langfristige Planungssicherheit. Außerdem haben wir unser Angebot an SAP-Rapid-Deployment-Lösungen weiter ausgebaut. Hierbei handelt es sich um vorkonfigurierte Softwarepakete mit branchenspezifischer Ausrichtung, die innerhalb von sechs Wochen produktiv eingesetzt werden können. Unsere Übernahme von Right Hemisphere war zudem ein wichtiger Schritt, um die Benutzeroberfläche unserer Kernprodukte weiter zu verbessern.



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

Analytik: Mit unseren Analytiklösungen können Kunden aus Daten aussagekräftige Informationen gewinnen, um ihr Unternehmen noch effektiver zu führen. Unser neues, im Jahr 2011 vorgestelltes Analytikportfolio unterstützt sie dabei, alle Facetten ihres Unternehmens zu verstehen, in Echtzeit auf Situationen zu reagieren und auf Basis von Fakten souverän zu entscheiden.

Mobile Lösungen: Der Trend zu Mobiltechnologien in Unternehmen hielt 2011 unvermindert an. Mit unseren mobilen Lösungen profitieren Kunden von neuen Nutzungsmodellen, können die Mobilgeräte in ihrem Unternehmen optimal verwalten und erhalten dabei ein Höchstmaß an Sicherheit. Mit neuen mobilen Anwendungen bringen wir zentrale Unternehmensfunktionen in die mobile Welt und erlauben den Mitarbeitern unserer Kunden ein zeit- und standortunabhängiges Arbeiten. Insgesamt bieten wir bereits über 50 mobile Apps an. In der Kategorie mobile Lösungen haben wir unser Umsatzziel von 100 Mio. € übertroffen und können damit die Nutzung von SAP-Software auf einen deutlich größeren Anwenderkreis ausdehnen.

Cloud-Lösungen: Durch den Ausbau unseres Cloud-Portfolios 2011 bieten wir unseren Kunden einen einfachen und effizienten Weg, Software zu beziehen. Mit über 1.000 Unternehmen, die sich für unsere Cloud-Lösung SAP Business ByDesign entschieden haben, ist ein wichtiges Ziel erreicht. Um unser Cloud-Angebot zu ergänzen, kündigten wir die Übernahme von SuccessFactors an – dem Marktführer für cloudbasierte Lösungen im Personalmanagement und größten Cloud-Anbieter gemessen an Anwenderzahlen. Diese Akquisition bringt uns unser Ziel erheblich näher, bis 2015 2 Mrd. € Umsatz im Cloud-Geschäft zu erzielen. Wir haben darüber hinaus Crossgate erworben, einen Anbieter von Vernetzungsdiensten für Geschäftspartner.

Datenbanken und Technologie: 2011 haben wir begonnen, mit unseren Datenbank- und Technologielösungen den Markt neu zu definieren. Unsere Technologielösungen bilden zusammen eine einheitliche Plattform, mit der Kunden die Effizienz und Geschwindigkeit ihrer Software erhöhen. Sie können ihre Anwendungen einem größeren Nutzerkreis zugänglich machen, neue Prozesse und Hardware einführen oder auf neue Nutzungsmodelle umsteigen. Das Datenbankportfolio von Sybase, gepaart mit der Leistungskraft und dem Potenzial unserer In-Memory-Plattform SAP HANA, bietet uns enorme Möglichkeiten, den Markt für strukturierte und unstrukturierte Daten zu erschließen und das schnellste Wachstum unter den Datenbankanbietern zu erreichen.

Unsere SAP-HANA-Plattform verdient besondere Aufmerksamkeit. Diese bahnbrechende Technologie bildet die Basis für Produktinnovationen in allen fünf Marktkategorien. SAP HANA beschleunigt die Datenverarbeitung um den Faktor 1.000 oder mehr. Kunden können so riesige Datenmengen in Echtzeit abfragen. Mit SAP HANA werden wir den Markt grundlegend verändern und unser gesamtes Produktpotential erneuern. Diese Technologie ist die Zukunft der SAP. Um ihr vollständiges Potenzial zu realisieren, werden wir weiter gemeinsam Innovationen mit Partnern und Kunden entwickeln. Mit über 160 Mio. € Umsatz im Jahr 2011 ist SAP HANA das am schnellsten wachsende Produkt in der Geschichte der SAP.

INVESTITIONEN IN WACHSTUMSMÄRKTE

In den kommenden Jahren erwarten wir eine überdurchschnittliche Entwicklung in Wachstumsmärkten und werden unsere dortigen Investitionen weiter erhöhen. So werden wir beispielsweise in China bis 2015 2 Mrd. US\$ für vier Schlüsselbereiche aufwenden: die Entwicklung von Lösungen, die Vermarktung dieser Lösungen durch den Ausbau unserer geografischen Präsenz, den Aufbau unseres Supportnetzwerks und die Erweiterung unseres IT-Partnernetzwerks in China. Wir haben ebenfalls in einen neuen Entwicklungsstandort in der Nähe von Moskau investiert. So können wir auch in diesem wichtigen Markt eine zentrale Position unter unseren Kunden, Partnern und aufstrebenden jungen Unternehmen einnehmen. Auch im Jahr 2012 planen wir weitere Investitionen in Wachstumsmärkte.

FÖRDERUNG UNSERER MITARBEITER

Unsere innovativen Lösungen und Services wären nicht möglich ohne unsere Mitarbeiter – unser größtes Kapital. Daher haben wir weiter verstärkt auf die Entwicklung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte gesetzt und konnten so das Mitarbeiterengagement um 9 % steigern. Mit dieser Kennzahl messen wir die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter. Auch unserem Ziel, 25 % der Führungspositionen bei der SAP mit Frauen zu besetzen, sind wir näher gekommen. Ende 2011 verzeichneten wir einen Anteil von 18,6 % Frauen mit Führungsverantwortung. Wir betrachten das Mitarbeiterengagement und die Vielfalt als wichtige Aspekte eines nachhaltigen Unternehmens. Im Bereich der Nachhaltigkeit sind wir ebenfalls stolz darauf, dass wir unsere Energie- und CO₂-Effizienz im fünften Jahr in Folge verbessern konnten.

BEISPIELLOSE DYNAMIK

Unser Jubiläumsjahr 2012 beginnen wir mit einer beispiellosen Dynamik. Unsere Kunden schätzen unsere innovativen Produkte, die ganz nach ihren Anforderungen gestaltet sind und sich in den laufenden Betrieb integrieren lassen. Unternehmen investieren einen zunehmenden Teil ihres IT-Budgets in SAP-Software. Daher befinden wir uns in einer guten Ausgangsposition, um bis 2015 unser Umsatzziel von 20 Mrd. € zu übertreffen, eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % zu erzielen und eine Milliarde Anwender zu erreichen.

Die SAP will die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft effizienter gestalten und das Leben von Menschen verbessern. Wir freuen uns darauf, auch 2012 mit Ihnen allen – unseren Aktionären, Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern – auf dieses Ziel hinzuarbeiten.

Herzlichst



Bill McDermott
Vorstandssprecher, SAP AG



Jim Hagemann Snabe
Vorstandssprecher, SAP AG

Vorstand



BILL McDERMOTT

Vorstandssprecher
Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2008



WERNER BRANDT

Finanzvorstand,
Arbeitsdirektor
(kommissarisch)
Bei SAP seit 2001
Vorstandsmitglied seit 2001



VISHAL SIKKA

Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2010



JIM HAGEMANN SNABE

Vorstandssprecher
Bei SAP seit 1990
Vorstandsmitglied seit 2008



GERHARD OSWALD

Chief Operating Officer
Bei SAP seit 1981
Vorstandsmitglied seit 1996

Investor Relations

Der Kurs der SAP-Aktie entwickelte sich im Jahr 2011 deutlich besser als die Kurse der wichtigsten Leit- und Branchenindizes. Das Ranking unserer Aktie konnte sich in den europäischen Indizes weiter deutlich verbessern. In zahlreichen Gesprächen mit Investoren erläuterten wir neben dem Kerngeschäft der SAP die Wachstumsfelder In-Memory-Technologie, mobile Lösungen und Cloud-Technologie.

SCHULDENKRISE BELASTET AKTIENMÄRKTE

Das Börsenjahr 2011 geht als ein besonders volatiles in die Geschichte ein. Anfangs zeigten sich die Investoren insbesondere in Deutschland noch optimistisch, dass der im Jahr 2010 begonnene Aufschwung sich fortsetzen wird. In der Folge kletterte der Deutsche Aktienindex (DAX 30) bis auf 7.414,3 Punkte am 16. Februar – ein Niveau, auf dem er sich zuletzt Mitte Januar 2008 bewegt hatte. Danach wurden die weltweiten Aktienmärkte von mehreren Faktoren belastet: den neu aufgeflammteten Sorgen um die Staatsverschuldung in Europa, dem Krieg in Libyen und vor allem von der Natur- und Reaktorkatastrophe am 11. März in Japan. Doch bereits in der zweiten Märzhälfte verbesserte sich das allgemeine Börsenklima wieder.

Ende April schwächte die US-Notenbank zwar ihre Wachstumsprognose für die US-Wirtschaft ab, kündigte aber zugleich an, an ihrer expansiven Geldpolitik festzuhalten. In diesem Marktumfeld erreichte der DAX am 2. Mai sein Jahreshoch von 7.527,64 Punkten, nachdem er im Tagesverlauf sogar zeitweilig über der Marke von 7.600 Punkten notiert hatte. Gestützt hatte die Märkte an diesem Tag zudem die Nachricht vom Tod des Terroristenführers Osama bin Laden.

Zum Ende des zweiten Quartals belasteten die eingetrübten Aussichten für die US-Konjunktur die Märkte sowie die Staatsschuldenkrise in der Eurozone, insbesondere in Griechenland. Diese Sorgen verschärften sich Anfang August spürbar. Zugleich stufte die Ratingagentur Standard & Poor's die Kreditwürdigkeit der USA herab, was einen massiven Einbruch der weltweiten Aktienkurse nach sich zog. In diesem Umfeld sank der DAX am 12. September auf sein Jahrestief von 5.072,33 Punkten, wobei er im Handelsverlauf kurzzeitig sogar unter die Marke von 5.000 Punkten gefallen war.

Auch für den Rest des Jahres bestimmten die Sorgen um Staatsverschuldungen und Rezessionsängste das Sentiment an den europäischen Börsen. So trieben aufkeimende Hoffnungen für eine Lösung der Schuldenkrise in Europa den DAX Ende Oktober auf 6.346,19 Punkte, doch Griechenlands zeitweilige Pläne für ein Referendum über die Sparpolitik ließen die Aktienkurse direkt wieder einbrechen. Befürchtungen hinsichtlich der weiteren konjunkturellen Entwicklung drückten den deutschen Leitindex Ende November bis auf 5.428,11 Punkte, bevor er sich zum Jahresultimo auf 5.898,35 Punkte erholt.

Im Gesamtjahr 2011 verzeichnete der DAX ein Minus von 14,7 %. Dagegen gewann der amerikanische Dow-Jones-Index 5,5 %. Der Technology Peer Group Index (TechPGI), in dem zehn bedeutende Unternehmen aus dem Technologiebereich zusammengefasst sind, legte im Jahr 2011 ebenfalls um 5,5 % zu. Der S&P 500 zeigte sich nahezu unverändert, wohingegen der S&P North Software-Software Index um 7,2 % nachgab.

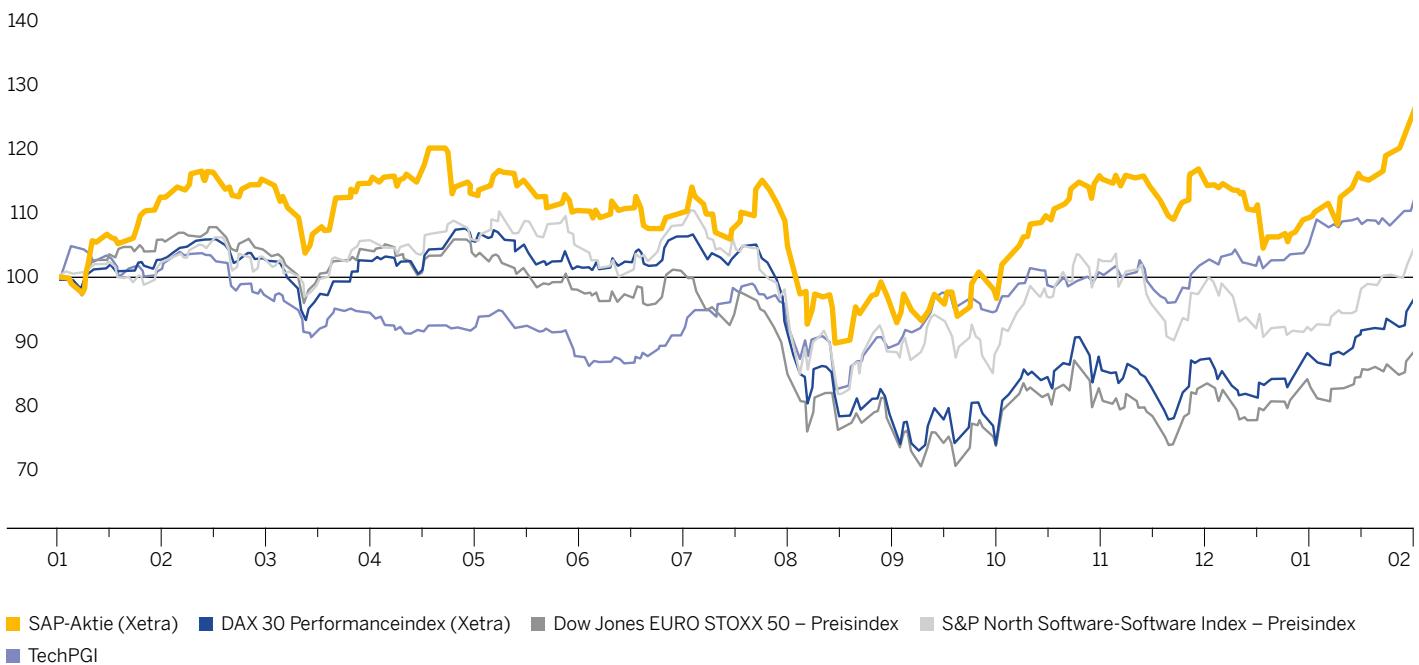
SAP-AKTIE DEUTLICH VOR DAX UND EURO STOXX

Der Kurs der SAP-Aktie entwickelte sich im Jahr 2011 deutlich besser als die der wichtigsten Leit- und Branchenindizes. Ihr Kurs kletterte um 7,2 %, während die Vergleichsindizes DAX 30 und EURO STOXX 50, der die Kursentwicklung von 50 großen Unternehmen des Euroraums abbildet, um 14,7 % beziehungsweise 17,0 % nachgaben. Auch im Branchenvergleich zeigte der SAP-Kurs ein überdurchschnittliches Wachstum, da der TechPGI nur um 5,5 % zulegte. In den vergangenen drei Jahren ist die SAP-Aktie somit um 61,9 % gestiegen. Zum Vergleich: Der DAX gewann im selben Zeitraum 22,6 %, der EURO STOXX verlor sogar 5,3 %. Zugleich hat sich das Ranking der SAP-Aktie in den europäischen Indizes weiter deutlich verbessert. Im EURO STOXX 50 schob sie sich von Rang 16 auf Rang 10 und im STOXX 50 von Rang 34 auf Rang 26. Damit zählt SAP endgültig zu den nach Marktkapitalisierung im Streubesitz (Free Float Market Cap) wichtigsten europäischen Konzernen.

In das erste Quartal 2011 war die SAP-Aktie mit einem Xetra-Schlusskurs von 38,10 € Ende 2010 gestartet und markierte am 10. Januar mit 37,45 € ihren Tiefstand in dem 3-Monatszeitraum. Von da an stieg der Kurs stetig, unter anderem

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50, zum S&P North Software-Software Index und zum TechPGI
1. Januar 2011 bis 29. Februar 2012

Prozent



beflügelt von sehr positiven Geschäftszahlen für das Gesamtjahr 2010 und dem Vorschlag zur Anhebung der Dividende. Externe Faktoren wie die Reaktorkatastrophe in Japan bremsen die Aufwärtsbewegung nur kurzzeitig. Im Zuge eines sich verbessernden allgemeinen Börsenklimas und eines positiven Branchenumfelds kletterte die SAP-Aktie am 26. April auf ihren Jahreshöchststand von 45,90 €. Am 28. April, dem Tag der Veröffentlichung der Geschäftszahlen zum ersten Quartal, sank der Kurs auf 43,09 €, konnte aber an den folgenden Handelstagen einen Großteil der Verluste wieder wettmachen. Aufgrund des Dividendenabschlags fiel die SAP-Aktie am 26. Mai, dem Tag nach der Hauptversammlung, auf 42,27 € zurück. In der Folge belastete die griechische Schuldenkrise die Märkte, sodass der Kurs am 30. Juni bei 41,74 € notierte.

Neuerlichen Auftrieb erhielt die SAP-Aktie durch die Veröffentlichung überzeugender Geschäftszahlen für das zweite Quartal und die gleichzeitige Anhebung der Jahresprognosen: Sie

erreichte am 27. Juli mit 44,02 € den höchsten Stand im dritten Quartal. Doch Anfang August ließen die wachsenden Sorgen um die Staatsverschuldung in der Eurozone und die Verfassung der US-Wirtschaft die weltweiten Aktienkurse massiv einbrechen. Bis zum 19. August sank der SAP-Kurs auf 34,26 €, den tiefsten Stand des Jahres 2011. In einem von Rezessionsängsten geprägten Börsenumfeld stützten die aus SAP-Sicht positive Entwicklung im Rechtsstreit mit Oracle und ein wohlwollendes Klima gegenüber dem Softwaresektor die Aktie, die im vierten Quartal ihren Aufwärtstrend fortsetzte: Die Veröffentlichung eines Rekordergebnisses bei den Softwareerlösen im dritten Quartal und Hoffnungen auf eine Lösung der Schuldenkrise in Europa trieben den SAP-Kurs bis auf seinen Quartalshöchststand von 44,72 € am 2. Dezember. Danach belastete die beginnende Berichtssaison die Stimmung in der Technologiebranche, sodass die SAP-Aktie das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2011 bei 40,85 € beendete.

Stammdaten der Aktie/ADRs

Notierung

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

Börsenkürzel und Tickersymbole

WKN/ISIN	716460/DE0007164600
NYSE (ADRs)	803054204 (CUSIP)
Reuters	SAPG.For.DE
Bloomberg	SAP GR
Quotron	SAGR.EU.

Gewicht in Indizes zum 31.12.2011

DAX 30	7,17 %
Prime All Share	5,74 %
CDAX	5,79 %
HDAX	6,05 %
Dow Jones STOXX 50	1,52 %
Dow Jones EURO STOXX 50	2,82 %

DIVIDENDE UM 83 % ERHÖHT

Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2011 beteiligen. Dabei soll die bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 30 % des Konzernergebnisses vorsieht, fortgeführt werden. Der Effekt aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit wird bei der Bemessung der Dividende nicht berücksichtigt. Wie im Vorjahr vertreten wir die Auffassung, dass dieser Effekt – ob positiv wie 2011 oder negativ wie im Jahr zuvor – nicht in die Berechnung der Dividende einfließen sollte. Daraus resultiert eine Dividende von 0,75 € pro Aktie.

Zur Feier unseres 40-jährigen Firmenjubiläums möchten wir zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € pro Aktie an unsere Aktionäre ausschütten.

Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Dividende je Aktie um 83 % auf 1,10 € (2010: 0,60 €) zu erhöhen. Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Summe der Ausschüttung an die Aktionäre 1,3 Mrd. €. Damit würde die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Gewinn, 38 % (2010: 39 %) betragen.

Neben der Ausschüttung haben wir durch die Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2011 246 Mio. € (2010: 220 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

GRUNDKAPITAL GESTIEGEN

Das Grundkapital der SAP beträgt 1.228.083.382,00 € (2010: 1.226.822.697,00 €). Dies entspricht 1.228.083.382 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz (Freefloat) befinden, hat sich 2011 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der neuen Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am 20. Februar 2012 eine Quote von 73,3 % (2010: 73,1 %). Rund 23,6 % (2010: 23,7 %) der ausstehenden Aktien befanden sich im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Wie in den Vorjahren hält die nächstfolgende Investorengruppe, institutionelle Anleger in den USA, rund 19,3 % der ausstehenden Aktien. Institutionelle Investoren in Großbritannien und Irland hielten rund 12,9 %, gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland mit rund 12,2 %. Institutionelle Anleger in Deutschland hielten Ende Februar 2012 7,9 % der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 3,1 %. 17,8 % der Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht bestimmt werden. SAP hielt 3,1 % der Aktien im eigenen Bestand.

MITARBEITER HABEN AM ERFOLG TEIL

Auch im Jahr 2011 hatten unsere Mitarbeiter und Führungskräfte am Erfolg des Unternehmens teil. Nähere Informationen über die verschiedenen Beteiligungsprogramme befinden sich im Konzernanhang.

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit den Anteilseignern stellten sich Vorstände und führende Mitarbeiter erneut höchsten Ansprüchen an Transparenz und Offenheit. In mehr als 400 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, und Peking, China. Schwerpunkte dieser Veranstaltung waren die Wachstumsfelder Cloud, mobile Lösungen sowie SAP HANA. Darüber hinaus präsentierte SAP im Rahmen der Konferenz „SRI in the Rockies“ und einer SRI-Roadshow nach Paris, Frankreich, die Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung vor sogenannten Socially Responsible Investors (SRIs), die auf Umwelt- und Sozialstandards Wert legen.

Investition in SAP-Stammaktien WKN 716460/ISIN DE0007164600

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €

	31.12.2001	31.12.2006	31.12.2010
Anlagebeginn			
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2011 ¹⁾ in €	12.412	10.899	10.874
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	2,2	1,7	8,7
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	1,3	-2,2	-14,7
des REX General Bond – Total-Return-Index	5,4	5,9	8,3
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	-0,9	0,1	5,5
des S&P North Software-Software Index – Preisindex	-1,5	4,7	-3,7

¹⁾Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

Investition in SAP-ADRs 803054204 (CUSIP)

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 US\$

	31.12.2001	31.12.2006	31.12.2010
Anlagebeginn			
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2011 ¹⁾ in US\$	17.899	10.492	10.539
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	6,0	1,0	5,4
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	2,9	-0,2	2,1

¹⁾Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

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-Seiten 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 Covington, Kentucky, „American Association of Individual Investors“ in Las Vegas, Nevada, und „InvestEd“ in San Diego, Kalifornien. Neben der direkten Ansprache amerikanischer Privatanleger auf Finanzmessen kommunizierten wir intensiv mit Finanzberatern großer und kleiner Wertpapierhäuser.

IR-ARBEIT INTERNATIONAL AUSGEZEICHNET

Beim Ranking der Zeitschrift Capital hat SAP von allen Unternehmen im EURO STOXX 50 den zweiten Platz erreicht. Das Magazin Institutional Investor zeichnet die Investor-Relations-Arbeit der SAP mit dem ersten Platz unter den Technologie- und Softwareunternehmen (Sell-Side) aus. An der Umfrage beteiligten sich rund 1.250 Sell-Side-Analysten und 800 Investoren. Der Thomson Reuters Extel Survey, bei dem rund 800 Finanzmarktteure befragt wurden, bescheinigt der SAP den ersten Platz unter den DAX-30-Unternehmen.

Corporate-Governance-Bericht

Für die SAP als weltweit agierenden Konzern mit einer internationalen Aktionärsstruktur hat eine effektive und transparente Corporate Governance besondere Bedeutung. Folglich messen Aufsichtsrat und Vorstand der SAP AG bei ihrer täglichen Arbeit guter Corporate Governance seit vielen Jahren einen hohen Stellenwert bei. Die SAP versteht unter dem Begriff Corporate Governance die Gesamtheit aller anzuwendenden internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung, die sowohl für die Leitungs- und Überwachungsorgane als auch für die Mitarbeiter der Unternehmen gelten. Corporate Governance ist dabei nicht als starres System von Regeln und Vorschriften zu verstehen, sondern als ein Prozess, bei dem sich Werte und Grundsätze entsprechend den sich wandelnden Anforderungen weiterentwickeln.

CORPORATE GOVERNANCE BEI DER SAP

Die Corporate Governance der SAP als in Deutschland börsennotierte Aktiengesellschaft richtet sich vorrangig nach den gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Aktienrechts sowie den Bestimmungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in seiner jeweils aktuellen Fassung. Die aktuelle Fassung des Kodex datiert vom 26. Mai 2010 und wurde im elektronischen Bundesanzeiger am 2. Juli 2010 bekannt gemacht. Darüber hinaus erfüllt die SAP auch die Vorgaben, die für an der New York Stock Exchange (NYSE) notierte deutsche Unternehmen gelten. Dazu gehören die für Nicht-US-Unternehmen geltenden Regelungen der Corporate-Governance-Standards der NYSE, des 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 ausführlich 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 2011.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP AG besteht zum Zeitpunkt der Abgabe dieses Berichts aus fünf Mitgliedern. Er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Bei der Ausübung seiner Leistungs-

macht ist der Vorstand dem Unternehmensinteresse und der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Die von ihm entwickelte strategische Ausrichtung der SAP stimmt er mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für die konzernweite Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und für ein angemessenes Risikomanagement- und internes Kontrollsysteem.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der SAP AG umfasst 16 Mitglieder und ist paritätisch 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.

KONKRETE ZIELE FÜR DIE ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hatte erstmals im Corporate-Governance-Bericht 2010 entsprechend der Empfehlung in Ziffer 5.4.1 DCGK die von ihm festgelegten konkreten Ziele für seine Zusammensetzung veröffentlicht und über deren Erfüllungsgrad berichtet. Über den aktuellen Stand ihrer Umsetzung wird wie folgt berichtet:

- 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. Dieses Besetzungsziel ist aktuell erfüllt.
- Dem Aufsichtsrat gehört jederzeit mindestens ein unabhängiges Mitglied an, das über Sachverständnis hinsichtlich Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Dieses gesetzlich geforderte Ziel ist erfüllt.
- Der Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner immer mit mindestens zwei internationalen Persönlichkeiten besetzt sein, vorausgesetzt, dass der Hauptversammlung geeignete Kandidatinnen oder Kandidaten vorgeschlagen werden können. Auch dieses Ziel ist erfüllt.
- Für den gesamten Aufsichtsrat gilt eine Altersgrenze von grundsätzlich 75 Jahren. Keines der derzeitigen Mitglieder überschreitet diese Altersgrenze.

- Bei jeder Neubesetzung im Aufsichtsrat ist sicherzustellen, dass dem Gesamtremium eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder gemäß Ziffer 5.4.2 DCGK und nicht mehr als zwei ehemalige Vorstandsmitglieder angehören, um potenzielle Interessenkonflikte zu vermeiden. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 13. Oktober 2011 festgestellt, dass ihm eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder angehört. Zudem gehört dem Aufsichtsrat nur ein ehemaliges Vorstandsmitglied an. Die beiden vorgenannten Ziele sind somit ebenfalls erfüllt.
- Das aktuelle Besetzungsziel für die turnusgemäße Neuwahl des Aufsichtsrats sieht vor, dass der Hauptversammlung 2012 seitens des Aufsichtsrats mindestens eine Frau für die Wahl in den Aufsichtsrat auf der Seite der Anteilseigner vorgeschlagen und im Fall der Wahl in einen oder mehrere Ausschüsse gewählt werden soll. Dieses Ziel ist zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts aufgrund der zeitlichen Lage der Hauptversammlung im Mai 2012 noch nicht erfüllt. Der Aufsichtsrat beabsichtigt, dieser Hauptversammlung die Wahl einer Kandidatin vorzuschlagen.

Die Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung 2012 für die Wahlen zum Aufsichtsrat hinsichtlich der Vertreter der Anteilseigner werden gemäß Ziffer 5.4.1 DCGK im Übrigen auch alle sonstigen vorgenannten Ziele berücksichtigen.

KEINE NEUEN KODEXEMPFEHLUNGEN IM JAHR 2011

Der DCGK ist im Berichtsjahr nicht fortgeschrieben worden. Die zuständige Kodexkommission sah vor dem Hintergrund des aktuell hohen Standards des Regelwerks keine Notwendigkeit oder besondere Dringlichkeit für Änderungen. Die Kommission hatte bereits in der Vergangenheit betont, so wenig wie möglich und nur so viel wie nötig zu ändern, zumal jede Anpassung zu erheblichen Aufwendungen bei den börsennotierten Unternehmen führen könne.

Wir begrüßen diese Vorgehensweise, zumal der DCGK schon jetzt 90 Empfehlungen umfasst, mit deren Befolgung wir uns jährlich im Sinne wohl verstandener Corporate Governance neu auseinandersetzen wollen und müssen.

KODEXEMPFEHLUNGEN ZUR VIELFALT (DIVERSITY)

Die letzte Kodexanpassung befasste sich schwerpunktmäßig mit dem Thema Diversity. Sie fordert von den Unternehmen eine höhere Internationalisierung und insbesondere die Erhöhung des Anteils von Frauen in Führungspositionen sowie in

Vorstand und Aufsichtsrat. Mit dieser Zielsetzung wurden 2010 neue Empfehlungen in den DCGK aufgenommen und bestehende Empfehlungen präzisiert.

So wird der Vorstand durch die Empfehlung in Ziffer 4.1.5 DCGK angehalten, bei der Besetzung von Führungspositionen im Unternehmen auf Diversity zu achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Der Vorstand der SAP AG entspricht dieser Kodexbestimmung; er achtet bei jeder Neubesetzung einer vakanten Führungsposition auf Vielfalt und speziell auf die Erhöhung des Frauenanteils. Unterstützend hierzu hat der Vorstand einen Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen verabschiedet und sich in diesem Zusammenhang im Mai 2011 das Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen in Führungspositionen von 18 % zu Beginn des Jahres 2011 bis 2017 auf 25 % zu erhöhen. Da immer noch deutlich mehr Männer als Frauen technische Studiengänge erfolgreich abschließen, halten wir dies für ein zwar ehrgeiziges, jedoch erreichbares Ziel. Selbstverständlich gilt die Qualifikation weiterhin als oberstes Auswahlkriterium für jede Position bei der SAP.

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 neue Kodexregelung auch nach dem Ausscheiden von Angelika Dammann. Der Aufsichtsrat hat in Umsetzung der Kodexempfehlung festgelegt, dass es im Fall der Neubesetzung einer Vorstandsposition immer eine interne und externe Kandidatensuche geben soll, bei der möglichst 50 % Frauen auf der engeren Auswahlliste stehen sollen. Für die Besetzungentscheidung 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 auch für Vorstandsposten aufzubauen.

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.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG 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 2011 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/statutes/entsprechenserklarung veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre sowie Links auf die geltende sowie ältere Fassungen des DCGK verfügbar. Die aktuelle Entsprechenserklärung ist zudem in der Erklärung zur Unternehmensführung enthalten, die ebenfalls auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/ezu veröffentlicht ist.

Aus dieser Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 90 Empfehlungen des aktuellen DCGK nur drei nicht befolgen. Die Abweichungen sind dort gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG ausführlich begründet und werden gemäß der Empfehlung in Ziffer 3.10 Satz 2 DCGK nachfolgend noch einmal erläutert:

- Wir wenden Ziffer 3.8 DCGK nicht an. Diese empfiehlt, in Haftpflichtversicherungen, die ein Unternehmen für seine Aufsichtsratsmitglieder abschließt (Directors and Officers Liability Insurances, D&O), einen Selbstbehalt vorzusehen. Wir sind grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt verbessert werden könnten. Deshalb planen wir in den D&O-Versicherungsverträgen keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder.
- Ferner wenden wir Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK nicht an. Diese empfiehlt, bereits beim Abschluss von Vorstandsverträgen darauf zu achten, dass Zahlungen an Vorstandsmitglieder bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags vergüten. Wir beachten zwar sehr wohl die Kodexempfehlung für einen Abfindungs-Cap gemäß Ziffer 4.2.3 Abs. 5 DCGK in den Fällen eines Kontrollwechsels (Change of Control). Wir sind jedoch der Ansicht, dass es anders als dort nicht praktikabel wäre, bereits bei Abschluss eines Vorstandsvertrags eine Regelung über die Abfindungszahlung bei vorzeitiger einvernehmlicher Beendigung der Vorstandstätigkeit aufzuneh-

men. Eine solche im Voraus getroffene Vereinbarung widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich eine im Vorstandsvertrag enthaltene entsprechende Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen – jedenfalls faktisch – nicht ohne Weiteres einseitig von der Gesellschaft durchsetzen. Darüber hinaus könnte eine solche vorab getroffene Vereinbarung den konkreten Umständen, die später zu einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit führen, und der übrigen Situation des Einzelfalls zum Zeitpunkt der Beendigung nicht hinreichend Rechnung tragen. Den Grundgedanken der Empfehlung berücksichtigen wir aber insoweit, als wir an unserer bisherigen Praxis festhalten, im Fall der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags eine Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied zu vereinbaren, die dem Gebot der Angemessenheit entspricht.

- Schließlich folgen wir der Empfehlung gemäß Ziffer 5.1.2 Abs. 2 DCGK nicht, die die Festlegung einer Altersgrenze für Vorstandsmitglieder empfiehlt. Wir wenden keine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder an, da dies den Aufsichtsrat pauschal in seiner Auswahl geeigneter Vorstandsmitglieder einschränken würde und wir das Überschreiten einer bestimmten Altersgrenze nicht generell als Ausschlussgrund für die Geeignetheit als Vorstandsmitglied erachten wollen.

ANREGUNGEN DES DCGK

Mit nur einer Ausnahme folgen wir im Übrigen freiwillig allen 16 Anregungen des aktuellen DCGK. Wie in den Vorjahren haben wir von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte abgesehen, die sich gemäß Ziffer 5.4.6 Abs. 2 Satz 2 DCGK auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezieht. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und für die Aufsichtsräte eine bessere Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen herbeiführt. Bei der SAP ist die variable Vergütung vielmehr an die Dividende gekoppelt und die Vergütungshöhe damit ohne Weiteres aus der Satzungsregelung über die Aufsichtsratsvergütung ableitbar. Unserer Ansicht nach wird hiermit eine transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte entspricht.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Der Vorstand der SAP AG hat am 22. Februar 2012 für das Geschäftsjahr 2011 die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben. Die Erklärung kann nach dieser Vorschrift entweder im Lagebericht oder auf der Internetseite der Gesellschaft wiedergegeben werden und 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. Die von der SAP AG aktuell abgegebene Erklärung zur Unternehmensführung findet sich auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/ezu.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Zu den bei der 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 Compliance-Team ist damit betraut, weltweit die Einhaltung des Code of Business Conduct und anderer unternehmensexnterer Richtlinien zu überwachen, diese Richtlinien regelmäßig zu prüfen und, falls erforderlich, zu aktualisieren und Mitarbeiterschulungen 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 Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung einschließlich eventueller Abweichungen im Geschäftsverlauf, der Risikolage und des Risikomanagements. Anhand der Erklärung zur Unternehmensführung können sich die Aktionäre der SAP umfassend über die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise

der Ausschüsse des Aufsichtsrats informieren. Weiter gehende Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Berichtsjahr 2011 können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats im vorliegenden Geschäftsbericht entnehmen.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Infolge der Notierung an der NYSE unterliegt die SAP wie ein-gangs bereits erwähnt bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen (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 der 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/reports/2007-2011 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, Pressemitte-

lungen 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. Seit 2011 haben unsere Aktionäre auch die Möglichkeit, an der Hauptversammlung über das Internet online teilzunehmen oder ihre Stimme auf dem 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.com/agm und www.sap.de/hauptversammlung für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG, RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) ist der von der Hauptversammlung der SAP im Mai 2011 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 zu einem Bericht zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht werden vom Aufsichtsrat 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 Risikobehebung. 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 Kontrollsysteams für die Finanzberichterstattung nach den Anforderungen des Abschnitts 404 des Sarbanes-Oxley Act durchführen. Die Prüfung dieses Kontrollsysteums bestätigte die Funktionsfähigkeit des Systems zum 31. Dezember 2011. 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.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die Empfehlungen des DCGK sehen vor, dass bestimmte Angaben zur Vergütung und zum Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte sowie zu Aktienoptionen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen im Corporate-Governance-Bericht beziehungsweise im Vergütungsbericht als Teil des Corporate-Governance-Berichts aufgeführt werden. Im Vergütungsbericht sind diese Angaben ebenso wie die nach den gesetzlichen Regelungen erforderlichen Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte vollständig enthalten. Der im vorliegenden Geschäftsbericht abgedruckte Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Lage- und Konzernlageberichts und bildet zugleich einen Teil dieses Corporate-Governance-Berichts. Der Aufsichtsrat hat den Lage- und Konzernlagebericht, einschließlich des Vergütungsberichts, gebilligt und sich den Inhalt des Vergütungsberichts für die Zwecke der nach dem DCGK erforderlichen Berichterstattung zu Fragen der Corporate Governance und der Vergütung in vollem Umfang zu eigen gemacht.

ANGABEN ZU ANTEILSBASIERTEN MITARBEITERPROGRAMMEN

Die Empfehlung in Ziffer 7.1.3 des DCGK sieht zudem vor, dass im Corporate-Governance-Bericht auch Angaben über Aktienoptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme für Mitarbeiter gemacht werden. In Erfüllung dieser Empfehlung verweisen wir auf die Angaben in Ziffer 28 des Anhangs zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2011.

Bericht des Aufsichtsrats



HASSO PLATTNER

Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2011 konnte die SAP die Erwartungen des Marktes deutlich übertreffen. Das bislang erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte war gekennzeichnet von einem starken Umsatzanstieg mit zweistelligen Wachstumsraten in allen Regionen. Bei der operativen Marge verbuchte das Unternehmen einen guten Anstieg. Gleichzeitig gewann die SAP weitere Marktanteile hinzu.

Das Konzernergebnis stieg gegenüber 2010 um 90 %. Dieser Anstieg wurde positiv beeinflusst durch die Entwicklung im Rechtsstreit mit Oracle um TomorrowNow. Infolge der vom zuständigen Gericht reduzierten Schadenersatzsumme konnte die SAP die notwendige Rückstellung im Jahr 2011 von 1,3 Mrd. US\$ auf 272 Mio. US\$ reduzieren, was zu einer Erhöhung des Konzernergebnisses von 444 Mio. € geführt hat.

Hinsichtlich der Produktstrategie wurde die 2010 eingeleitete Neuausrichtung konsequent weitergeführt und ausgebaut. Im Mittelpunkt der Erneuerung steht die Software SAP HANA (HANA steht für den englischen Begriff High-Performance Analytic Appliance). Sie ist dank ihrer zukunftsweisenden In-Memory-Technologie die Basis für vollkommen neuartige Lösungen, die bislang aus technischen Gründen als nicht realisierbar galten.

2011 wurden die ersten auf SAP HANA basierenden SAP-Produkte ausgeliefert, mit deren Hilfe sich große Datenmengen in kürzester Zeit analysieren lassen. Damit können Kunden auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld unmittelbar reagieren. Mittelfristig soll SAP HANA die technische Infrastruktur aller SAP-Lösungen werden. Beflügelt von den Erfolgen der neuen Technologie erzielte die SAP im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits einen Erlös von 160 Mio. € mit SAP HANA.

Als konsequente Weiterentwicklung ihrer Strategie wird sich die SAP künftig auf fünf strategische Marktkategorien konzentrieren: Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie. Diese fünf Kategorien repräsentieren das gesamte Spektrum an Softwarelösungen. Sie alle werden von einer Erneuerung durch SAP HANA profitieren. Ziel ist es, jedem SAP-Kunden eine an seine Anforderungen angepasste, ideale Arbeitsumgebung zur Verfügung zu stellen.

Dazu gehören betriebswirtschaftliche **Anwendungen**, um Unternehmen und Verwaltungen die bestmöglichen Geschäftsprozesse zu liefern. Das klassische Lösungsgeschäft bleibt ein wichtiges Fundament der SAP-Produktstrategie. Das belegt unter anderem die 2011 beschlossene Wartungsverlängerung bis 2020 für das Gesamtpaket SAP Business Suite.

In der Kategorie **Analytik** bekommen SAP-Kunden noch mehr Möglichkeiten zur Informationsauswertung an die Hand. Fundierte Analysen helfen Unternehmen dabei, ihr Geschäft tagesaktuell zu steuern. Gerade in diesem Segment werden die Vorteile von SAP HANA offensichtlich: Immer mehr SAP-Programme führen die Rechenzyklen in Sekundenschnelle aus und liefern quasi auf Knopfdruck belastbare Ergebnisse.

Ein weiterer Bestandteil der SAP-Strategie sind **mobile Lösungen**, von denen Mitarbeiter auf ihre Unternehmenssysteme zugreifen. Seit Frühjahr 2011 stellt das SAP-Unternehmen Sybase eine entsprechende Plattform bereit. Inzwischen sind zahlreiche Programme für den Einsatz auf Mobilgeräten wie Internet-Telefonen und Kleinstrechnern entstanden. Die hohe Nachfrage hat dazu geführt, dass auf diesem Gebiet mit 110 Mio. € mehr Umsatz erwirtschaftet wurde als geplant. Es ist vor allem die jüngere Generation, die zunehmend einfache Produkte verlangt, mit denen sie ihre Aufgaben orts- und zeitunabhängig wahrnehmen kann.

Bei den **Cloud-Lösungen**, wo Kunden die benötigten Dienste über das Internet abrufen (Cloud, englisch für Wolke), sieht sich die SAP ebenfalls gut positioniert. Bis Ende des vergangenen Jahres konnte sie über 1.000 Unternehmen für die Lösung SAP Business ByDesign gewinnen. Damit wurde das Soll (1.000 Firmen) auch hier erfüllt. Die mittlerweile erfolgte Akquisition des amerikanischen Cloud-Spezialisten SuccessFactors versetzt die SAP in die Lage, ihren Marktanteil in diesem Segment signifikant zu steigern. SuccessFactors gilt als Marktführer für Cloud-Lösungen zur Personalführung. Rund 15 Millionen Nutzer arbeiten schon heute mit den Lösungen des Unternehmens.

Die Grundlage für das reibungslose Zusammenspiel der verschiedenen SAP-Produkte wird durch die Kategorie **Datenbanken und Technologie** bedient. Die Erneuerung der technischen Basis folgt der Idee, den Kunden Innovationen so bereitzustellen, dass der Geschäftsbetrieb während der Implementierung absolut unbeeinträchtigt weiterlaufen kann. Mit SAP HANA als einheitlicher „Antriebssteuerung“ und integrierter Datenbanklösung können zudem sämtliche datenintensive Prozesse beschleunigt und verschlankt werden. Das seit Herbst 2011 mit SAP HANA erhältliche SAP NetWeaver Business Warehouse weist in diese Richtung. Damit vereinfacht die SAP komplexe IT-Landschaften deutlich.

Die fünf Kategorien bestimmen die globale Ausrichtung der SAP. Aus regionaler Sicht soll in den nächsten Jahren verstärkt in Zukunftsmärkte wie China und Russland investiert werden, um auch dort innovative Technologien als Grundlage für nachhaltiges Wachstum zu verankern.

Ohne den enormen Einsatz der Mitarbeiter wären die Erfolge vom vergangenen Jahr nicht möglich gewesen. Die Ergebnisse der jüngsten Umfrage zeigen, dass die SAP-Beschäftigten in großer Zahl wieder zufrieden mit ihrer Arbeit und ihrem Arbeitgeber sind und das Vertrauen in ihren Vorstand zurückgewonnen haben. Der Plan des Unternehmens, den Anteil weiblicher Führungskräfte zu erhöhen, wird nicht nur die kulturelle Vielfalt innerhalb der SAP befördern. Sie wird auch der Mitarbeiterzufriedenheit insgesamt zugute kommen.

Ein enger und kooperativer Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war und ist die Basis für eine effiziente Gestaltung und Durchführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats, und dies gerade in einem wirtschaftlich weiterhin herausfordernden Umfeld. Die kontinuierliche, enge Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat möchten wir deshalb zu Beginn dieses Berichts erläutern. Daneben stehen die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufsichtsrat, die Arbeit in den Ausschüssen, die Corporate Governance der SAP und die Jahres- und Konzernabschlussprüfung im Vordergrund.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT
Wir haben im Berichtsjahr 2011 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 von grundlegender Bedeutung sind, 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 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 2011 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 und der Vorsitzende des Aufsichtsrats regelmäßige Gespräche, um die Strategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage, das Risikomanagement 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 DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2011 fanden vier ordentliche und zwei außerordentliche Sitzungen statt. In diesen Sitzungen wurden die Beschlüsse des Aufsichtsrats gefasst, mit Ausnahme von im Umlaufverfahren gefassten Beschlüssen. Inhaltlich befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit dem von Oracle angestrengten TomorrowNow-Rechtsstreit sowie dem entsprechenden strafrechtlichen Ermittlungsverfahren des US-Justizministeriums (US Department of Justice, DOJ). Über diese Themen berichten wir weiter unten nochmals zusammenfassend in einem separaten Abschnitt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen insbesondere über folgende Themen beraten und – soweit erforderlich – Beschluss gefasst:

Februar-Sitzung

Gegenstand der Aufsichtsratssitzung am 10. Februar 2011 waren zunächst der TomorrowNow-Rechtsstreit sowie das DOJ-Verfahren (siehe Abschnitt zum TomorrowNow-Rechtsstreit).

Im Anschluss informierte uns der Vorstand zunächst über den Stand der Umsetzung der Strategie des SAP-Konzerns bis 2015 unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation. Das Ziel, den adressierbaren Markt für SAP deutlich auszuweiten, soll durch eine Konzentration auf die In-Memory-Technologie sowie mobile Lösungen und Cloud-Lösungen erreicht werden. Einen weiteren wesentlichen Wachstumsmarkt stellt die Kategorie Analytik (Analytics) dar. Als Beispiele für den erfolgreichen Start der Strategie 2015 wertete der Vorstand, dass das auf der In-Memory-Technologie basierende Produkt SAP HANA bereits an erste Unternehmen ausgeliefert wurde, die Kategorie Analytik im Geschäftsjahr 2010 schon sehr erfolgreich war und die mobilen Lösungen von Sybase zurzeit alle Erwartungen übertreffen. Ferner würden für die Softwarelösung SAP Business ByDesign im Geschäftsjahr 2011 mindestens 1.000 Kunden angestrebt. Zudem betonte der Vorstand, dass das vierte Quartal 2010 gemessen an den Umsätzen im Softwarebereich das historisch beste Quartal für die SAP war. Anhand des vom Vorstand näher erläuterten operativen Plans für das Geschäftsjahr 2011 stimmten wir seiner vorgelegten Jahresplanung 2011 sowie der Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2011 zu.

Der Aufsichtsrat befasste sich sodann auf Grundlage eines Berichts des Personalausschusses mit der Zielerreichung beim Short Term Incentive (STI) 2010 als einem der variablen Bestandteile der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2010. Dabei stellten wir diese Vorstandstantieme anhand der Zielerreichung der vertraglichen Zielvorgaben und der Ermessenskomponente für die Vorstandsmitglieder fest. Zudem diskutierte der Aufsichtsrat die finanziellen Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) für den Short Term Incentive (STI) 2011 einschließlich ihrer Gewichtung untereinander sowie dazugehörige anspruchsvolle Zielvorgaben. Die abschließende Entscheidung über die Struktur der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2011 einschließlich der Prüfung ihrer Angemessenheit mithilfe eines externen Vergütungsgutachtens wurde der März-Sitzung vorbehalten. Darüber hinaus stellte der Aufsichtsrat auf Vorschlag des Personalausschusses fest, dass der im Geschäftsjahr 2006 im Rahmen der Vorstandsvergütung gewährte Incentive Plan Ende 2010 ohne jegliche Auszahlung beendet wurde.

Der Corporate-Governance-Beauftragte berichtete in seinem Jahresbericht, dass er für das Geschäftsjahr 2010 keine Verletzungen der jeweils geltenden Regelungen feststellen konnte. Ferner erstattete der Compliance-Beauftragte für Insiderrecht seinen jährlichen Bericht. Der Aufsichtsrat befasste sich auch erneut mit dem Thema Diversity. So beschloss der Aufsichtsrat auf Vorschlag des Personalausschusses, dass es bei der zukünftigen Besetzung von Vorstandspostenen immer eine interne und externe 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. Der Vorstand stellte außerdem seinen Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen vor. Danach wird die SAP ein Diversity-Programm ins Leben rufen, um den Anteil weiblicher Führungskräfte zu erhöhen und langfristig Kandidaten und Kandidatinnen unter Diversity-Aspekten auch für Vorstandsposten aufzubauen. Der Förderplan sieht aber weder eine bindende starre Frauenquote vor, noch sollen Frauen bei gleicher Eignung automatisch bevorzugt behandelt werden. Der Plan wurde vom Auf-

sichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Zudem baten wir den Vorstand, uns in Zukunft regelmäßig über Diversity bei der SAP zu unterrichten.

Der Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Prüfungsausschuss und der Finanz- und Investitionsausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Personalausschuss ging dabei auf die in der Sitzung des Gesamtremiums behandelten Themen ein. Der Technologie- und Strategieausschuss berichtete, dass ihm anschaulich die Technologie, die Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von SAP HANA vorgestellt wurden. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Befassung mit den Neuerungen bei SAP Business ByDesign. Der Aufsichtsrat war sich im Anschluss einig, dass die Benutzerfreundlichkeit der Produkte ein entscheidendes Erfolgskriterium ist und deshalb ständig verbessert werden muss. Der Prüfungsausschuss berichtete über den Stand des Jahresabschlusses 2010 und darüber, dass die Prüfungsschwerpunkte für dieses Geschäftsjahr diskutiert wurden. Ferner berichtete der Ausschuss über seine Befassung mit den Regeln guter Unternehmensführung bei Sybase. Der Finanz- und Investitionsausschuss informierte uns über die Integration von Sybase und den Stand aller in den Jahren 2008 bis 2010 durchgeführten Akquisitionen. Weiter berichtete er über seine Befassung mit den Venture-Capital-Aktivitäten.

März-Sitzung (Bilanzsitzung)

In seiner Sitzung am 18. März 2011 beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2010, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeföhrten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2010 erzielten Bilanzgewinns der SAP AG. Der Prüfungsausschuss berichtete unter anderem über Art und Umfang seiner Prüfung der Abschlussunterlagen und empfahl dem Aufsichtsrat deren Billigung. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete eingehend über seine Prüfung und Prüfungsergebnisse und deren Erörterung in den beiden vorangegangenen Sitzungen des Prüfungsausschusses. 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 erobt der Aufsichtsrat keine Einwände und billigte die Abschlüsse für das Geschäftsjahr 2010. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungs vorschlag des Vorstands und schlossen uns diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschluss vorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2011. Mit unserem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2011 folgten wir der Empfehlung des Prüfungsausschusses.

Weiterer Gegenstand dieser Sitzung war die Berichterstattung über den erwarteten Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2011. Der Aufsichtsrat genehmigte verschiedene Rechtsgeschäfte zwischen der SAP AG und einzelnen Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats. Dabei wurde den in der Person der jeweils betroffenen Aufsichtsratsmitglieder andernfalls aufgetretenen Interessenkonflikten durch Beachtung des bestehenden Stimmrechtsausschlusses bei der jeweiligen Beschlussfassung und Nichtbeteiligung an Beratungen, die im Zusammenhang mit der Beschlussfassung stattgefunden haben, von vornherein Rechnung getragen. Der Aufsichtsrat stimmte ferner dem Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Aufsichtsrat, Vorstand und leitende Mitarbeiter des SAP-Konzerns (Directors and Officers Liability Insurance, D&O) für den Zeitraum vom 1. April 2011 bis 31. März 2012 zu. Ferner wurden Präsidialausschuss und Personalausschuss mit sofortiger Wirkung zum Präsidial- und Personalausschuss zusammengeschlossen. Zudem bestimmte der Aufsichtsrat dessen Mitglieder.

In einem weiteren Schwerpunkt verabschiedete der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Personalausschusses sowohl die Vergütungsstruktur für die Vorstände als auch deren individuelle Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2011 unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben insbesondere zur Angemessenheit. Danach blieben Vergütungsstruktur und Grundvergütung gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die Angemessenheit der Vergütung wurde zudem durch das Gutachten eines externen Vergütungsexperten bestätigt. Außerdem legten wir die übrigen Bedingungen der für das Geschäftsjahr 2011 gewährten variablen Vergütungsbestandteile Short Term Incentive (STI), Mid Term Incentive (MTI) und Long Term Incentive (LTI) fest.

Der Personalausschuss und der Prüfungsausschuss berichteten über die Arbeit in ihren zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen. Der Personalausschuss informierte über die im Ausschuss geführte Diskussion zur Vorstandsvergütung 2011 und seine hierauf bezogene Empfehlung an den Aufsichtsrat. Der Bericht des Prüfungsausschusses umfasste alle Themen, für die er im Zusammenhang mit der Rechnungslegung 2010 zuständig ist. Der Technologie- und Strategieausschuss und der Finanz- und Investitionsausschuss berichteten über ihre am Vortag gemeinsam abgehaltene Sitzung und deren Vorbereitung. Darin hatten sich die Ausschüsse mit der strategischen Planung von Unternehmensakquisitionen bei der SAP und mit dem aktuellen Akquisitionsprozess einschließlich potenzieller Akquisitionsziele beschäftigt. Schließlich befasste sich der Aufsichtsrat ein weiteres Mal mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit (siehe Abschnitt zum TomorrowNow-Rechtsstreit).

Außerordentliche Sitzung im Juli

In der außerordentlichen Sitzung am 6. Juli 2011 beschloss der Aufsichtsrat im Anschluss an den Bericht des Präsidial- und Personalausschusses und auf dessen Empfehlung, die Amtszeiten der beiden Vorstandssprecher Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe als Vorstandsmitglieder der SAP AG mit Wirkung vom 1. Juli 2012 jeweils um fünf Jahre zu verlängern. Ebenfalls auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses verlängerte der Aufsichtsrat auch die Bestellung von Gerhard Oswald als Vorstandsmitglied der SAP AG für den Zeitraum vom 1. Januar 2012 bis zum 30. Juni 2014. In diesem Zusammenhang beschlossen wir außerdem eine Erhöhung der Altersgrenze für Vorstände.

Juli-Sitzung

Gegenstand der Aufsichtsratssitzung am 7. Juli 2011 waren zunächst wiederum das DOJ-Verfahren sowie der TomorrowNow-Rechtsstreit (siehe Abschnitt zum TomorrowNow-Rechtsstreit). Die Schwerpunkte der weiteren Beratungen des Aufsichtsrats lagen dann auf dem Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2011, der Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres, der Prognose für die zweite Jahreshälfte 2011 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 Geschäftsbe reichen, die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP und die positiven Rückmeldungen von Kunden zur aktuellen SAP-Produktpalette während der SAPPHIRE-NOW-Konferenzen.

Intensiv erörtert wurden speziell die Erfolgspotenziale der SAP-Produkte SAP BusinessOne, SAP Business ByDesign und SAP HANA.

Der Vorstand unterrichtete uns außerdem über den Stand der Neuausrichtung der internen Prozesse und Strukturen bei der SAP, und dabei insbesondere über das Run-Better-Together-Programm, das unter anderem die Kundenfokussierung weiter stärken soll und die Anzahl der Managementebenen reduzieren wird. Der Aufsichtsrat stimmte in dieser Sitzung des Weiteren der Ernennung neuer Corporate Officers des SAP-Konzerns zu. In diesem Zusammenhang beschlossen wir, dass die Ernennung neuer Corporate Officers des SAP-Konzerns künftig kein Zustimmungspflichtiges Geschäft mehr darstellt. Wir verabschiedeten zudem eine Geschäftsordnung für den Präsidial- und Personalausschuss. Der Aufsichtsrat billigte außerdem die mit Angelika Dammann einvernehmlich verabredete Niederlegung ihres Mandats als Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektorin sowie die Beendigung ihres Vorstandsanstellungsvertrags. Zudem wurde dem Vorstandsmitglied Werner Brandt das Amt des Arbeitsdirektors kommissarisch übertragen. Auf Grundlage eines Berichts des Vorstands stimmte der Aufsichtsrat ferner dem Abschluss eines entgeltlichen Vertrags zwischen dem ehemaligen Vorstandsmitglied Peter Zencke und der SAP AG zu. Auf Grundlage dieses Vertrags ist der SAP die Nutzung des von ihm zum Produkt SAP Business ByDesign entwickelten Vorlesungsmaterials erlaubt. Dieses wird von der SAP neben anderen Materialien Universitäten im Rahmen ihres SAP-University-Alliance-Programms zu Lehrzwecken zur Verfügung gestellt.

Der Prüfungsausschuss, der Präsidial- und Personalausschuss und der Technologie- und Strategieausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Prüfungsausschuss berichtete über Routinepunkte. Der Präsidial- und Personalausschuss ging bei seinem Bericht insbesondere auf die angedachte Ergänzung der Vergütung des Vorstands um eine weitere Langfristkomponente ein und kündigte für die Oktober-Sitzung einen Vorschlag an. In diesem Zusammenhang nahm der Aufsichtsrat die geplante Beauftragung eines externen Vergütungsberaters durch den Ausschuss zustimmend zur Kenntnis. Weiterhin berichtete der Präsidial- und Personalausschuss über seine Entscheidung, dass bis zum

28. Februar 2012 bis zu 4.186.516 eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen im Rahmen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen an die Ausübenden gewährt werden dürfen. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über seine Befassung mit den Vertriebserfolgen des Produkts SAP Business ByDesign und die positive Aufnahme der SAP-Cloud-Produkte auf der Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW 2011. Darüber hinaus wurde ein detaillierter Ablaufplan für Unternehmensakquisitionen vorgestellt.

Das Aufsichtsratsmitglied Willi Burbach teilte dem Aufsichtsratsvorsitzenden nach der Sitzung mit, sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung vom 7. August 2011 niederzulegen.

August-Umlaufverfahren

Auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses beschlossen wir im August 2011 im Umlaufverfahren über die Modalitäten der Beendigung des Anstellungsvertrags mit dem Vorstandsmitglied Angelika Dammann.

Oktober-Sitzung

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich in seiner Sitzung am 13. Oktober 2011 wiederum zunächst mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit (siehe Abschnitt zum TomorrowNow-Rechtsstreit). Sodann befasste sich der Aufsichtsrat auf Grundlage eines Berichts des Präsidial- und Personalausschusses sehr ausführlich mit einer neuen Struktur der Vergütung des Vorstands für die Geschäftsjahre 2012 bis 2015. Der vom Aufsichtsrat beauftragte Vergütungsberater Hostettler Kramarsch & Partner GmbH (hkp) hatte in einem Gutachten die Vorstandsvergütungen sämtlicher DAX-Unternehmen und der Hauptwettbewerber der SAP in den USA, die wegen der starken internationalen Konkurrenzsituation der SAP ebenfalls zu berücksichtigen waren, analysiert und mit der Vergütung der Vorstände unter dem Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit in Beziehung gesetzt. Der Aufsichtsrat beschloss nach eingehender Diskussion und der Empfehlung des Präsidial- und Personalausschusses folgend, dass zur Sicherung der Erreichung der Ziele des anspruchsvollen Wachstumsplans der Strategie der SAP bis 2015 die bisherige Vergütungsstruktur mit Wirkung von 2012 durch ein wettbewerbsfähigeres und zugleich der langfristigen Bindung der Vorstände an SAP dienendes Vergütungssystem abgelöst wird. Dabei wird es künftig anstelle der bislang vier Vergütungskomponenten nur noch drei Komponenten

geben. Neben dem unveränderten Festgehalt sollen die Vorstände als variable Vergütungsbestandteile eine wie bisher schon auf das Geschäftsjahr bezogene variable Vergütung (Short Term Incentive, STI) und als langfristige Vergütungskomponente einen neu gestalteten Long Term Incentive (LTI 2015) erhalten. Der bisher jährlich gewährte Mid Term Incentive entfällt; sein bisheriger Anteil an der jährlichen Vergütung wird in die variablen Bestandteile STI und LTI einfließen. Der bis 2015 geltende LTI wird finanziell im Übrigen so ausgestaltet, dass insgesamt eine wettbewerbsfähige Vergütung erreicht wird. Die neue Vergütungsstruktur ist im Vergütungsbericht näher beschrieben.

Der Aufsichtsrat beschloss für den LTI 2015 die Zielvorgaben für die einzelnen Jahre. Die Beschlussfassung über die Zuteilung des LTI-Plans auf die einzelnen Vorstandsmitglieder einschließlich der damit verbundenen Entscheidung über die Angemessenheit der individuellen Vorstandsvergütung, die Verabschiedung der noch auszuarbeitenden rechtlichen Detailregelungen des LTI-Plans 2015 (Planbedingungen) sowie die Festlegung der Zielgrößen (KPIs) für den STI 2012 und die Gewichtung der KPIs untereinander wurden einer gesonderten Entscheidung des Aufsichtsrats vorbehalten. Der Aufsichtsrat traf mit Blick auf die Planbedingungen allerdings schon die Grundsatzentscheidung, dass hierin eine Ermessensklausel für Anpassungen des Aufsichtsrats bei außergewöhnlichen Situationen aufgenommen werden soll. Schließlich wurde als erforderliche Folgeänderung der in der Sitzung am 6. Juli 2011 noch zur bisherigen Vergütungsstruktur getroffene Beschluss einer Erhöhung der variablen Vergütung der beiden Vorstandssprecher aufgehoben.

Themen der Aufsichtsratssitzung waren sodann der Geschäftsverlauf im dritten Quartal und die Prognose für das vierte Quartal 2011 und der Vergleich mit bedeutenden Mitbewerbern. Der Vorstand informierte uns ferner über die mittelfristigen Umsatz- und Ergebnisziele sowie die Maßnahmen, die zu ihrer Erreichung im Zuge der bis 2015 reichenden Strategie erforderlich sind. Er unterstrich, dass hierbei der In-Memory-Technologie sowie mobilen Lösungen und Cloud-Lösungen besondere Bedeutung bei der Marktbearbeitung zukommen. Er betonte in diesem Zusammenhang auch, dass die neue Cloud-Strategie der SAP künftig auch die Möglichkeit des Zukaus von Unternehmen umfasst.

Die vom Vorstand speziell für den chinesischen Markt vorgestellte Strategie bis 2015 fand ebenfalls unsere Unterstützung. Der Vorstand unterrichtete uns des Weiteren über den Stand der Integration von Sybase sowie den Status der Entwicklungsprogramme für die Führungskräfte. Der Vorstand stellte in der Sitzung auch seine Überlegungen zu einer von ihm grundsätzlich positiv gesehenen Umwandlung der SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft vor, die aber angesichts vorrangiger strategischer Projekte nicht im Geschäftsjahr 2012 angegangen werden soll; der Aufsichtsrat fasste hierzu keinen Beschluss. Der Aufsichtsrat stimmte dem Beschluss des Vorstands zur Ausgabe von 101.397 neuen Aktien aus genehmigtem Kapital an die Teilnehmer des globalen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 2011 (SAP Share Matching Plan 2011) zu und beschloss, die Satzung der SAP AG entsprechend der damit verbundenen Kapitalerhöhung sowie der unterjährig durchgeföhrten Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital anzupassen.

Der Aufsichtsrat verabschiedete in Übereinstimmung mit dem Vorstand die turnusgemäß im Oktober 2011 zu veröffentlichte Entschlussserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 AktienG. Er stellte außerdem fest, dass ihm auf Seiten der Anteilseigner eine ausreichende 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 der SAP in Geschäftsbeziehungen. Die Geschäfte der SAP mit diesen Unternehmen, die für SAP nicht wesentlich sind, erfolgen bzw. erfolgten dabei zu Bedingungen wie unter fremden Dritten. Diese Geschäfte berühren nach unserer Einschätzung nicht die Unabhängigkeit der betreffenden Mitglieder des Aufsichtsrats. Im Zuge der regelmäßigen Überprüfung der Effizienz der Tätigkeit des Aufsichtsrats gemäß Ziffer 5.6 DCGK wurde der für diesen Zweck entwickelte Fragebogen im September 2011 an die Aufsichtsräte versendet. Die vom Aufsichtsratsvorsitzenden ausgewerteten Ergebnisse der Umfrage hinsichtlich der Effizienz im Aufsichtsrat und in den Ausschüssen wurden den Mitgliedern vor der Sitzung schriftlich zugeleitet und in der Sitzung ausführlich erörtert. Der Aufsichtsrat wählte Panagiotis Bissiritsas in den Technologie- und Strategieausschuss als Nachfolger für den aus dem

Aufsichtsrat ausgeschiedenen Willi Burbach. Zudem stimmte der Aufsichtsrat auf Wunsch des Vorstands einer Erhöhung des in der Februar-Sitzung für das Geschäftsjahr 2011 verabschiedeten Investitionsbudgets um 70 Mio. € auf insgesamt 476 Mio. € zu.

Der Präsidial- und Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss und der Prüfungsausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Präsidial- und Personalausschuss ging dabei speziell auf die in der Sitzung des Gesamtremiums behandelte Vorstandsvergütung und die Entsprechenserklärung ein. Auf weiteren Vorschlag des Ausschusses beschloss der Aufsichtsrat, dem Vorstandsmitglied Gerhard Oswald die Finanzierungsbeiträge zur ihm von der SAP AG zugesagten Versorgungsordnung zu gewähren, bis seine zum 30. Juni 2014 verlängerte Vorstandsbestellung abläuft.

Der Ausschuss berichtete ferner über den Stand der Nachbesetzung der Position des Personalvorstands. Der Technologie- und Strategieausschuss informierte in seinem Bericht über die Strategie für mobile Lösungen. Außerdem berichtete der Ausschuss über den aktuellen Stand der Strategiumsetzung bei den Cloud-Lösungen sowie über verschiedene Möglichkeiten, den Marktanteil im Cloud-Segment signifikant zu steigern.

Der Prüfungsausschuss informierte uns über seine Befassung mit dem Zwischenbericht für das dritte Quartal 2011 und dabei insbesondere über seine Diskussion und Prüfung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit. Gegenstand der Erörterungen waren zudem die weiterhin hohe Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie die Feststellung einer funktionierenden internen Revision und Compliance. Es wurde festgelegt, das Thema Compliance im Geschäftsjahr 2012 im Sinne einer Best Practice zu einem Schwerpunkt der Arbeit des Ausschusses zu machen. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Diskussion über eine Ausschreibung zur Auswahl des Abschlussprüfers für künftige Geschäftsjahre. Der Aufsichtsrat erörterte auf Basis dieses Berichts die zentralen Eckpunkte einer möglichen Ausschreibung.

Außerordentliche Sitzung im Dezember

In der außerordentlichen Sitzung am 3. Dezember 2011 berichteten die Mitglieder des Nominierungsausschusses dem Aufsichtsrat über ihre Gespräche mit einer Kandidatin für die

in der Hauptversammlung 2012 anstehende Wahl in den Aufsichtsrat auf der Seite der Anteilseigner. Auf Empfehlung des Nominierungsausschusses beschlossen die Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat, der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 diese Kandidatin zur Wahl vorzuschlagen.

Der Aufsichtsrat befasste sich sodann ausführlich mit der Anbahnung und Ausgestaltung des Übernahmangebots der SAP an die Aktionäre des in San Mateo (Kalifornien, USA) ansässigen Unternehmens SuccessFactors, Inc. SuccessFactors ist Marktführer cloudbasierter Human-Capital-Management (HCM)-Lösungen, auf die der Kunde über das Internet zugreift. Der Vorstand informierte uns umfassend über die Gründe der geplanten Übernahme. Dabei betonte er, dass mit der vorgeschlagenen Akquisition die Umsetzung der aktuellen Cloud-Strategie erheblich beschleunigt und die Stellung der SAP als Anbieter von Cloud-Lösungen, -Plattformen und -Infrastruktur deutlich gestärkt werden könne. Er erläuterte ausführlich die Passgenauigkeit des Zukaus in diese Strategie, die Bewertung von SuccessFactors und die Hintergründe für den geplanten Angebotspreis auf Basis einer Fairness Opinion, die interne und externe Finanzierung sowie die spezifische Integrationsstrategie, den Zeitplan und die mit einer Übernahme verbundenen Chancen und Risiken. Nach Abschluss der Übernahme wird Lars Dalgaard das Cloud-Geschäft der SAP – zusätzlich zu seiner Aufgabe als Vorstandsvorsitzender von SuccessFactors – verantworten. Anschließend informierte uns der Finanz- und Investitionsausschuss über seine unmittelbar zuvor abgehaltene Sitzung, in der er sich intensiv mit den Unterlagen zur SuccessFactors-Akquisition und dabei insbesondere dem Zeitplan sowie den Due-Diligence-Berichten befasst hatte. Der Ausschuss unterrichtete uns darüber, dass er dem Aufsichtsrat die Zustimmung zum Erwerb von SuccessFactors empfiehlt. Nach eingehender Erörterung ermächtigte der Aufsichtsrat den Vorstand sodann, unter Einschaltung der Tochtergesellschaft SAP America, Inc., mit SuccessFactors ein sogenanntes Tender Offer Agreement zum Erwerb aller Aktien von SuccessFactors abzuschließen. Ferner stimmten wir der Aufnahme eines Kredits, mit dem der Kaufpreis teilweise finanziert werden soll, zu den vom Vorstand dargelegten Konditionen zu. Des Weiteren genehmigten wir die zur Umsetzung der Akquisition im Übrigen erforderliche interne Finanzierungsstruktur unter Einbeziehung weiterer SAP-Tochtergesellschaften.

ten. Schließlich passten wir die in der Oktober-Sitzung verabschiedeten Zielvorgaben für den LTI-Plan 2015 für den Fall einer erfolgreichen Unternehmensübernahme an.

Dezember-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 unter Berücksichtigung eines vom Vergütungsberater hkp erstellten Gutachtens zur Angemessenheit und Ambitioniertheit sowie eines von der Rechtsanwaltskanzlei Allen & Overy erstellten Gutachtens zur rechtlichen Vereinbarkeit der neuen Vergütungsstruktur. Im Zuge dessen wurde auch über die Angemessenheit der individuellen Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder, die Planbedingungen für den LTI-Plan 2015 sowie die Festlegung der Zielgrößen (KPIs) einschließlich ihrer Gewichtung untereinander für den STI 2012 entschieden. Die Festlegung der Zielvorgaben für die KPIs des STI 2012 erfolgte in der ersten ordentlichen Aufsichtsratsitzung des Geschäftsjahrs 2012.

BEHANDLUNG DES TOMORROWNOW-RECHTSSTREITS IM AUFSICHTSRAT

Auch im Geschäftsjahr 2011 beschäftigte sich der Aufsichtsrat unter Einbeziehung eigener Anwälte intensiv mit der Entwicklung des TomorrowNow-Rechtsstreits sowie dem strafrechtlichen Ermittlungsverfahren des DOJ. Dabei informierte sich der Aufsichtsrat fortlaufend bei seinen Anwälten über den Fortschritt der im November 2010 in Auftrag gegebenen Prüfung etwaiger Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern der Gesellschaft im Zusammenhang mit vorgenanntem Verfahren. In seiner Sitzung vom 10. Februar 2011 befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit den sogenannten Post Trial Motions gegen das Jury-Urteil vom 23. November 2010 sowie der Position der Gesellschaft im DOJ-Verfahren, wobei die vom Aufsichtsrat beauftragten US-Rechtsanwälte hierzu ausführlich vortrugen. Darüber hinaus beriet der Aufsichtsrat über die Abwendung der Vollstreckung des Jury-Urteils und fasste Beschlüsse zur Finanzierung der Sicherheitsleistung der Urteilssumme. Die mit der Prüfung etwaiger Pflichtverletzungen beauftragten Rechtsanwälte berichteten in der Sitzung am 18. März 2011 über erste Zwischenergebnisse ihrer Untersuchung und stellten insoweit fest, dass bisher keine Anhaltspunkte für Pflichtverletzungen ehemaliger oder amtierender Vorstandsmitglieder vorlagen. In einer telefonisch abgehaltenen Sitzung am 21. April

2011 befasste sich der Sonderausschuss mit dem Entwurf einer Vergleichsvereinbarung (Plea Agreement) mit dem DOJ, wobei auch hier die US-Rechtsanwälte des Aufsichtsrats ausführlich vortrugen. Über den aktuellen Stand der Vergleichsverhandlungen mit dem DOJ berichteten der Sonderausschuss und der Leiter der Rechtsabteilung dem Aufsichtsrat in dessen Sitzung am 7. Juli 2011. Auf dieser Grundlage ermächtigte der Aufsichtsrat den Sonderausschuss, an seiner Stelle über die vom Vorstand einzuholende Zustimmung zum Abschluss der Vergleichsvereinbarung zu entscheiden. Darüber hinaus beschäftigte sich der Aufsichtsrat erneut mit der Abwendung der Vollstreckung des Jury-Urteils und aktualisierte seine in der Februar-Sitzung gefassten Beschlüsse zur Finanzierung der Sicherheitsleistung der Urteilssumme unter Berücksichtigung der zwischenzeitlich erfolgten weiteren Verhandlungen mit Oracle. In der Sitzung des Aufsichtsrats am 13. Oktober 2011 berichtete der Leiter der Rechtsabteilung über die Entscheidung des Bundesbezirksgerichts für den Distrikt Nordkalifornien vom September 2011, den im Jury-Spruch festgesetzten Schadensersatzbetrag deutlich von 1,3 Mrd. US\$ auf 272 Mio. US\$ herabzusetzen, sowie über den von Oracle gestellten Antrag auf Zulassung einer frühzeitigen Berufung (Interlocutory Appeal) gegen diese Entscheidung. Ferner wurde der Aufsichtsrat über den mit dem DOJ geschlossenen Vergleich zur Beendigung des strafrechtlichen Ermittlungsverfahrens unterrichtet. Schließlich informierte sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung erneut über den aktuellen Stand der Prüfung etwaiger Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern. An der im März 2011 im Sinne einer Zwischenberichterstattung geäußerten Einschätzung der Rechtsanwälte hatte sich auch im Oktober 2011 nichts geändert: Auch die seit März 2011 fortgesetzten Untersuchungen hatten keine Anhaltspunkte für Pflichtverletzungen ehemaliger oder amtierender Vorstandsmitglieder der Gesellschaft ergeben.

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat in seiner Arbeit effektiv unterstützt und ihm über ihre Tätigkeiten berichtet. Tätig waren der Präsidialausschuss, der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Prüfungsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Nominierungsausschuss sowie der Sonderausschuss. Präsidialausschuss und Personalaus-

schuss wurden mit Beschluss des Aufsichtsrats am 18. März 2011 zum Präsidial- und Personalausschuss zusammengeschlossen, der dann im Berichtsjahr ebenfalls aktiv war.

Zu den Aufgaben des sechsköpfigen **Präsidial- und Personalausschusses** gehören unter anderem die bis zum Zusammenschluss vom Präsidialausschuss wahrgenommene Koordination der Aufsichtsratsarbeit und die Behandlung von Themen aus dem Bereich Corporate Governance. Er ist zudem wie zuvor der Personalausschuss zuständig für die Vorbereitung der dem Aufsichtsrat obliegenden Personalentscheidungen, insbesondere im Hinblick auf das Vergütungssystem und die Vergütungshöhe für den Vorstand. Er beschäftigt sich mit der kurz-, mittel- und langfristigen Planung der Besetzung von Vorstandsposten und betreibt die Suche nach und die Vorauswahl von Vorstandsmitgliedern. Er ist ferner zuständig für Abschluss, Änderung und Aufhebung der Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder. Vorsitzender des Präsidial- und Personalausschusses ist Hasso Plattner, der bis zum Zusammenschluss schon Vorsitzender sowohl des Präsidialausschusses als auch des Personalausschusses war.

Der vierköpfige **Finanz- und Investitionsausschuss** ist zuständig für Finanzierungsfragen, Akquisitionen sowie strategische und Venture-Capital-Beteiligungen. Vorsitzender des Finanz- und Investitionsausschusses ist Wilhelm Haarmann.

Der **Prüfungsausschuss** ist für Fragen der Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie für die Überwachung des internen Kontrollsystems, des Risikomanagement-Systems, des internen Revisionssystems und der Compliance zuständig. Er besteht aus vier Mitgliedern. Der Ausschussvorsitzende, Erhard Schipper, qualifiziert sich aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand eines auch in den USA börsennotierten DAX-Konzerns als unabhängiger Finanzexperte sowohl im Sinne von § 100 Abs. 5 AktienG als auch nach den entsprechenden US-amerikanischen Vorschriften.

Der aus neun Aufsichtsratsmitgliedern zusammengesetzte **Technologie- und Strategieausschuss** überprüft regelmäßig die Unternehmens- und Produktstrategie im Hinblick auf die Entwicklung und den Einsatz von Technologien und Software. Er berät den Vorstand bei technologischen und strategischen Entscheidungen sowie geplanten Investitionen in Forschung und Entwicklung. Außerdem beobachtet er die Umsetzung der

Strategie. Der Ausschuss verfolgt alle wichtigen Trends im Markt, die für die Produkte und Dienstleistungen der SAP relevant sind, und bewertet die Technologien, die benötigt werden, um die führende Position der SAP zu behaupten und auszubauen. Der Ausschuss steht unter dem Vorsitz von Hasso Plattner.

Der daneben bestehende **Vermittlungsausschuss** ist gesetzlich vorgeschrieben, tritt aber nur dann zur Erarbeitung von Personalvorschlägen zusammen, wenn die für die Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern nötige Zweidrittelmehrheit im Aufsichtsrat nicht erreicht wird. Sein Zusammentreten war bei der SAP bisher nie erforderlich.

Der **Nominierungsausschuss**, dessen Bildung auf einer Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex beruht und der sich ausschließlich aus Vertretern der Anteilseignerseite zusammensetzt, hat die Aufgabe, Anforderungsprofile für Aufsichtsräte der SAP zu erstellen und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Dem Nominierungsausschuss gehören drei Mitglieder an, von denen Hasso Plattner den Vorsitz innehat.

Der aus sechs Personen bestehende **Sonderausschuss** des Aufsichtsrats hat die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des Aufsichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des Sachverhalts betreffend den von Oracle eingeleiteten TomorrowNow-Rechtsstreit zu koordinieren und zu begleiten. Der Ausschuss steht ebenfalls unter dem Vorsitz von Hasso Plattner.

Weitere Informationen zu den Ausschüssen des Aufsichtsrats, insbesondere zu den Ausschussmitgliedern, stehen auf der Internetseite der SAP zur Verfügung: www.sap.com/corporate-de/investors/governance/supervisory.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2011 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidialausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2011 bis zu seinem Zusammenschluss mit dem Personalausschuss einmal. In der im März 2011 abgehaltenen Sitzung befasste sich der Ausschuss befürwortend mit dem Zusammenschluss von Präsidial- und Personalausschuss.

- Der **Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr bis zu seinem Zusammenschluss mit dem Präsidialausschuss zu zwei regulären Sitzungen zusammen. Gegenstand der Sitzungen waren insbesondere die Feststellung der Zielerreichung beim STI 2010, die Vergütung der Vorstände im Geschäftsjahr 2011 und deren Angemessenheit sowie Vorgaben bezüglich der verstärkten Berücksichtigung von Frauen in künftigen Verfahren zur Besetzung von Vorstandsposten.
- Der **Präsidial- und Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu vier regulären Sitzungen zusammen. Daneben beschloss er im August 2011 im Umlaufverfahren über den Aufhebungsvertrag mit dem ehemaligen Vorstandsmitglied Angelika Dammann. In der im Juli 2011 abgehaltenen Sitzung bereitete der Ausschuss die Entscheidungen des Aufsichtsrats zur Verlängerung der Bestellungen der Vorstandsmitglieder Bill McDermott, Jim Hagemann Snabe und Gerhard Oswald vor. Er entschied in dieser Sitzung ferner über die Verwendung eigener Aktien für die Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten aus Aktienoptionen und Wandel-schuldverschreibungen, die Mitarbeitern im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden. Außerdem befasste er sich mit seinem Vorschlag an den Aufsichtsrat für seine Geschäftsordnung. Der Ausschuss beschäftigte sich in seiner Sitzung am 28. Juli 2011 mit der Frage der Nachbesetzung des Personalressorts nach dem Ausscheiden von Angelika Dammann. Zudem befasste sich der Ausschuss in seinen weiteren Sitzungen im September und Oktober 2011 intensiv mit der neuen Vorstandsvergütung ab 2012. In seiner Oktober-Sitzung beschloss der Ausschuss zudem, dem Aufsichtsrat eine neue Vergütungsstruktur ab 2012 vorzuschlagen. In dieser Sitzung befasste sich der Ausschuss außerdem mit dem Stand der Nachbesetzung der Position des Personalvorstands. Er diskutierte ferner die Befolgung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und bereitete die Entscheidungsfindung des Aufsichtsrats zur Abgabe der Entsprachenserklärung sowie zur Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder vor. Schließlich beschloss der Ausschuss, dem Aufsichtsrat vorzuschlagen, dem Vorstandsmitglied Gerhard Oswald die Finanzierungsbeiträge zur Versorgungsordnung auch bis zum Ablauf seiner im Juli 2011 verlängerten Amtszeit zu gewähren.
- Der **Finanz- und Investitionsausschuss** hielt im vergangenen Geschäftsjahr sechs Sitzungen ab und führte eine Beschlussfassung im Umlaufverfahren herbei. In seinen Sitzungen behandelte er die Integration von Sybase, informierte sich über die weiteren im Jahr 2010 durchgeföhrten Akquisitionen, erhielt Statusberichte zu allen in den Jahren 2008 bis 2010 durchgeföhrten Akquisitionen und befasste sich mit den Venture-Capital-Aktivitäten sowie deren strategischer Neuausrichtung und Neuorganisation. Des Weiteren bewertete der Ausschuss Eignung und Angemessenheit seiner Geschäftsordnung. Zudem hielt er zusammen mit dem Technologie- und Strategieausschuss am 17. März 2011 eine gemeinsame Sitzung ab. In der Sitzung im September 2011 wurde der Ausschuss umfassend über die Erwerbe der Unternehmen Crossgate und Right Hemisphere informiert und erteilte hierzu die erforderlichen Zustimmungen. Schwerpunkte der Ausschusssitzung im Oktober 2011 bildeten die Berichte über die Venture-Capital-Aktivitäten der Gesellschaft, die Erörterung der für die Zustimmung des Ausschusses erforderlichen Eckdaten des Erwerbs der datango AG sowie die Information über die geplante Veräußerung der Steeb Anwendungssysteme GmbH. Im Umlaufverfahren stimmte der Ausschuss dem Erwerb der datango AG am 11. November 2011 zu. In seiner Sitzung am 3. Dezember 2011 wurde der Ausschuss vom Vorstand über den geplanten Erwerb von SuccessFactors, Inc. informiert. Der Ausschuss beschloss nach eingehender Prüfung und Beratung, dem Aufsichtsrat die Zustimmung zum Erwerb von SuccessFactors zu empfehlen.
- Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu vier Präsenzsitzungen und zu sechs telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Er befasste sich insbesondere mit dem Jahres- und Konzernabschluss, dem zusammengenfassten Lage- und Konzernlagebericht sowie dem Jahresbericht Form 20-F für das Geschäftsjahr 2010, der Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern, der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, des internen Kontroll- und des Risikomanagement-Systems und des internen Revisionssystems sowie mit der Compliance im SAP-Konzern. Außerdem bereitete er den Vorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2011 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 Geschäfts-entwicklung und ihren Auswirkungen auf die Rechnungsle-gung der SAP. Er diskutierte mit dem Vorstand die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2010, die Quartalsergebnisse und Quar-talsberichte 2011 sowie die Ergebnisse der Abschlussprüfung 2010 und der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge durch den Abschlussprüfer. Der Abschluss-prüfer nahm an allen Präsenzsitzungen des Prüfungsaus-schusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungs-tätigkeit sowie die Ergebnisse der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge. Neben den Diskussionen in den Präsenzsitzungen informierte der Vorstand den Aus-schuss jeweils vor der Bekanntgabe der vorläufigen Quartals-zahlen in Telefonkonferenzen über den Stand der Quartalsab-schlusserstellung und -prüfung und die vorläufigen Quartalsergebnisse. Zusätzlich wird der jeweilige Quartalsbe-richt vom Ausschuss behandelt. Der Quartalsbericht für das erste Quartal 2011 wurde in einer separaten Telefonkon-férence zwischen Vorstand und Ausschuss vor Veröffentli-chung diskutiert. Die Diskussion der Quartalsberichte der beiden Folgequartale erfolgte jeweils im Rahmen der Telef-onkonferenz, die vor der Bekanntgabe der vorläufigen Quartals-zahlen stattfand. Der Prüfungsausschuss befasste sich ferner im Rahmen der Überwachung des internen Risikoma-nagementsystems mit Rechtsstreitigkeiten in Zusammen-hang mit geistigem Eigentum. In seiner am 12. Oktober 2011 abgehaltenen Sitzung befasste sich der Ausschuss mit dem künftigen Verfahren zur Auswahl des Abschlussprüfers sowie den Ergebnissen des dritten Quartals 2011 und dabei insbe sondere mit den angepassten Rückstellungen im Tomorrow-Now-Rechtsstreit. Gegenstand der Erörterungen waren die weiterhin hohe Wirksamkeit des internen Kontrollsyste ms sowie der internen Revision und des Compliancesystems. Es wurde festgelegt, das Thema Compliance im Geschäfts-jahr 2012 im Sinne einer Best Practice zu einem Schwerpunkt der Arbeit des Ausschusses zu machen. Der Ausschuss befasste sich auch mit der Prüfungsplanung der internen Revi-sion. Weiterhin passte der Ausschuss seine Geschäftsord-nung unter Best-Practice-Gesichtspunkten an.

- Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2011 in vier Sitzungen. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten Entwicklungen der Soft-warebranche der nächsten Jahre sowie die Unternehmens- und Produktstrategie der SAP. Dabei wurden speziell die SAP-HANA-Technologie sowie das Produkt SAP Business ByDesign in den Blick genommen. Zudem hielt der Ausschuss, wie vorstehend bereits berichtet, zusammen mit dem Finanz- und Investitionsausschuss eine gemeinsame Sitzung ab. Im Übrigen befasste sich der Ausschuss mit den Vertriebserfolgen des Produkts SAP Business ByDesign und der guten Akzeptanz der SAP-Cloud-Produkte auf der Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW 2011. Des Weiteren beschäftigte sich der Ausschuss mit den Wachstumschancen im Mobilmarkt sowie der Positionierung von Sybase. Darüber hinaus erörterte er die aktuelle Situation im Cloud-Geschäft und insbesondere die Möglichkeiten zur Steigerung der Marktanteile in diesem Segment.
 - Der **Nominierungsausschuss** tagte einmal im Berichtsjahr. Alle Mitglieder des Ausschusses hatten zuvor Gespräche mit einer potenziellen Kandidatin für den Aufsichtsrat auf der Seite der Anteilseigner mit Blick auf die in der nächsten Hauptversammlung anstehenden Wahlen zum Aufsichtsrat geführt. Der Ausschuss unterbreitete seine Wahlempfehlung in der außerordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats am 3. Dezember 2011.
 - Der **Sonderausschuss** kam im Berichtsjahr zu einer telefo-nisch abgehaltenen Sitzung zusammen (siehe Abschnitt zum TomorrowNow-Rechtsstreit). Der Sonderausschuss stand auch im Geschäftsjahr 2011 in engem Kontakt mit dem Vorstand und den von diesem beauftragten US-Rechtsanwälten. Er verfolgte die Entwicklung des Rechtsstreits auf der Grundlage der ihm vom Vorstand und den US-Rechtsanwälten gege-benen Informationen und wurde zusätzlich durch eigene anwaltliche Berater unterstützt, die der Aufsichtsrat zur rechtlichen Begleitung des Ausschusses beauftragt hatte.
- 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 den Ziffern 4.3.4 und 5.5.2 DCGK hätten offengelegt werden müssen, sind nicht aufgetreten. Dem Abschluss von Verträgen mit Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, wurde die erforderliche Zustimmung erteilt. 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 gebilligt sowie sich diese Erklärung auch inhaltlich vollständig zu eigen gemacht.

JAHRES- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

Wie in den Vorjahren wurde die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2011 durch die KPMG geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 25. Mai 2011 auf Vorschlag des Aufsichtsrats, der einer Empfehlung des Prüfungsausschusses entsprach, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Bevor der Aufsichtsrat der Hauptversammlung die KPMG als Abschlussprüfer vorschlug, hatte die KPMG 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 bzw. 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 der 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 bzw. des SAP-Konzerns vermitteln. Weiterhin hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht im Einklang mit dem Jahres- bzw. Konzernabschluss stehen, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der SAP AG bzw. 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.

Der Vorstand der SAP hatte die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2011, bestehend aus dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss und dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht, am 23. Februar 2012 aufgestellt und zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

Sowohl in der Sitzung des Prüfungsausschusses am 21. März 2012 als auch in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 22. März 2012 erläuterte der Vorstand die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns. In der Sitzung des Prüfungsausschusses wurde zudem der Jahresbericht Form 20-F erläutert. Ferner wurden Fragen der Ausschuss- bzw. 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 identifiziert 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 Revisionsystems des SAP-Konzerns befasst und sich von dessen Wirksamkeit überzeugt hat.

Der Ausschuss informierte uns des Weiteren über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit während der Prüfung hätten 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 prüfungs fremden 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 unter Berücksichtigung 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.

VERÄNDERUNGEN IN AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Das langjährige Aufsichtsratsmitglied Willi Burbach hat sein Aufsichtsratsmandat zum 7. August 2011 niedergelegt und ist damit als auf Vorschlag einer im Unternehmen vertretenen Gewerkschaft gewähltes Mitglied des Aufsichtsrats aus dem Gremium ausgeschieden. Seine Nachfolge hat Hans-Bernd Meier angetreten. Der Aufsichtsrat dankt Willi Burbach für seinen langjährigen Einsatz.

Am 8. Juli 2011 legte Angelika Dammann im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat ihr Vorstandsmandat nieder. Der Aufsichtsrat dankt Angelika Dammann für ihren Beitrag und Einsatz für unsere Gesellschaft. Nach dem Ausscheiden von Angelika Dammann wurde dem Vorstandsmitglied Werner Brandt das Amt des Arbeitsdirektors kommissarisch übertragen.

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 2011. Außerdem danken wir unseren Kunden und Partnern, die ebenfalls wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen haben.



Für den Aufsichtsrat

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

Vergütungsbericht¹⁾

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die für 2011 geltenden 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 2011

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands für 2011 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. 2011 setzte sie sich aus vier Komponenten zusammen:

- einem festen Jahresgrundgehalt,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI),
- einer mittelfristigen, das heißt auf das Geschäftsjahr und die beiden Folgejahre bezogenen variablen Vergütung (Mid Term Incentive, MTI) und
- einer langfristigen, aktienkursbasierten Vergütung (Long Term Incentive, LTI).

Für die feste Vergütung sowie die beiden 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 2011 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 2011 sind das währungsbereinigte Umsatzwachstum bei Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (Non-IFRS) und das währungsbereinigte Betriebsergebnis (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 16. Februar 2012 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Mai 2012.
- Die Höhe der variablen Vergütung aus dem MTI 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 2011 bis 2013. Daneben enthält der MTI 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 in den Geschäftsjahren 2011 bis 2013 erreichte Steigerung der Marktstellung, der Innovationsleistung, der Kundenzufriedenheit, der Mitarbeiterzufriedenheit sowie der Arbeitgeberattraktivität berücksichtigen soll. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Geschäftsjahr 2014.
- Die LTI-Komponente besteht aus virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des Aktienoptionsplans SAP SOP 2010. Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des SAP SOP 2010 finden sich unter Textziffer (28) des Konzernanhangs.

¹⁾Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften, zusammengefassten Konzernlageberichts und bildet zugleich einen Teil des Corporate-Governance-Berichts.

Die Zahl der im Geschäftsjahr 2011 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen Aktienoptionen legte der Aufsichtsrat am 18. März 2011 mit Wirkung vom 9. Juni 2011 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen fest.

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

System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder 2012

Das für das Geschäftsjahr 2011 beschriebene Vergütungssystem ist zum 1. Januar 2012 von einem neuen, stärker auf das Erreichen der Ziele der Strategie 2015 ausgerichteten und wettbewerbsfähigeren Vergütungssystem abgelöst worden.

Anstelle der bislang vier Vergütungskomponenten (Festgehalt, Short Term Incentive, Mid Term Incentive und Long Term Incentive) gibt es künftig nur noch drei Vergütungskomponenten. Neben dem gegenüber 2011 unveränderten Festgehalt erhalten die Vorstandsmitglieder als variable Vergütungsbestandteile eine wie bisher schon auf das einzelne Geschäftsjahr bezogene variable Vergütung (Short Term Incentive – STI) und als langfristige Vergütungskomponente einen neu gestalteten Long Term Incentive (LTI). Der bislang jährlich gewährte Mid Term Incentive (MTI) entfällt, wobei bis zum 31. Dezember 2011 gewährte MTI-Tranchen unberührt bleiben. Der Umfang des STI wird so angepasst, dass – bei 100%iger Zielerreichung und unter der Prämisse, dass der Kurs der SAP-Aktie zwischen Gewährung und Auszahlung der variablen Vergütungskomponenten unverändert bleibt – das Verhältnis von STI zu LTI bei den Vorsitzenden bei ungefähr 30 % (STI) zu 70 % (LTI) und bei den anderen Vorstandsmitgliedern bei ungefähr 42 % (STI) zu 58 % (LTI) liegt.

Der neue LTI wird im Rahmen eines sogenannten Restricted Share Unit (RSU) Milestone Plan 2015 (LTI-Plan 2015) gewährt. Der LTI-Plan 2015 ist nicht nur auf den Kurs der SAP-Aktie, sondern auch auf das Erreichen von aus der Strategie 2015 abgeleiteten Zielen bezogen. Dementsprechend wurde er zu Beginn des Geschäftsjahres 2012 als einheitliche Vergütungskomponente für die Geschäftsjahre 2012 bis 2015 etabliert,

wobei Auszahlungen erst nach dem Geschäftsjahr 2015 (nämlich in den Geschäftsjahren 2016 bis 2019) erfolgen werden. Im Rahmen des LTI-Plans 2015 wurde den Vorstandsmitgliedern im Februar 2012 für das Geschäftsjahr 2012 und wird ihnen jeweils am Anfang der Geschäftsjahre 2013, 2014 und 2015 bezogen auf diese Geschäftsjahre eine bestimmte Anzahl von virtuellen Aktien der SAP (Restricted Share Units) zugeteilt. Die Anzahl bestimmt sich dabei nach dem für das jeweilige Vorstandsmitglied und das betreffende Geschäftsjahr festgelegten Zuwendungsbetrag, 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 LTI-Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) geteilt wird.

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 LTI-Plan 2015 für die Jahre 2012 bis 2015 festgelegt.

Nach Ablauf der Performanceperiode 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 LTI-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, die sich an die jeweilige Performanceperiode anschließt. Die Wertentwicklung der unverfallbaren RSUs hängt von der Kursentwicklung der SAP-Aktie während der jeweiligen Sperr-

frist 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.

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.

Sowohl beim STI als auch beim LTI ist der Aufsichtsrat berechtigt, bei außergewöhnlichen, nicht vorhersehbaren Ereignissen Anpassungen vorzunehmen. Dabei hat der Aufsichtsrat auch § 87 Abs. 1 AktG Rechnung zu tragen.

Vergütung des Vorstands 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
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 Haushaltungsführung 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.

Bei einer 100%igen Zielerreichung werden in den Jahren 2013 und 2014 die folgenden Beträge aus dem MTI 2010 und dem MTI 2011 gezahlt.

MTI-Auszahlungen

Tsd. €

	MTI 2011	MTI 2010
	Auszahlung 2014	Auszahlung 2013
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	820,0	820,0
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	820,0	820,0
Dr. Werner Brandt	495,5	495,5
Gerhard Oswald	495,5	495,5
Vishal Sikka	495,5	443,9
Summe	3.126,5	3.074,9

Die für die anteilsbasierte Vergütung 2011 angegebenen Werte resultieren aus den folgenden Zuteilungen von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2010.

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

Zuteilung im Geschäftsjahr 2011

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung	Marktwert je Recht zum 31.12.2011	Gesamtwert zum 31.12.2011
	€	Tsd. €	€	Tsd. €	
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	112.426	8,45	950,0	7,13	801,6
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	112.426	8,45	950,0	7,13	801,6
Dr. Werner Brandt	68.284	8,45	577,0	7,13	486,9
Gerhard Oswald	68.284	8,45	577,0	7,13	486,9
Vishal Sikka	68.284	8,45	577,0	7,13	486,9
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	45.523	8,45	384,7	7,13	324,6
Summe	475.227	4.015,7			3.388,5

Gesamtvergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2010 inklusive der zugeteilten Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2010

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgs- bezogene Vergütung	Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾			
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ³⁾	1.355,2	196,4	1.920,6	950,0	4.422,2
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.150,0	114,5	1.648,7	950,0	3.863,2
Dr. Werner Brandt	700,0	18,4	997,7	577,0	2.293,1
Gerhard Oswald	700,0	97,6	997,7	577,0	2.372,3
Vishal Sikka ⁴⁾	697,3	215,4	969,9	577,0	2.459,6
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	350,0	106,4	498,9	288,5	1.243,8
Summe	4.952,5	748,7	7.033,5	3.919,5	16.654,2

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

²⁾ Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

³⁾ Enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel: 205,2 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2010, 271,9 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2010

⁴⁾ Enthält Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel: 70,1 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2010, 76,1 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2010

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

Zuteilung im Geschäftsjahr 2010

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung	Marktwert je Recht zum 31.12.2010	Gesamtwert zum 31.12.2010
		€	Tsd. €	€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	135.714	7,00	950,0	8,19	1.111,5
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	135.714	7,00	950,0	8,19	1.111,5
Dr. Werner Brandt	82.428	7,00	577,0	8,19	675,1
Gerhard Oswald	82.428	7,00	577,0	8,19	675,1
Vishal Sikka	82.428	7,00	577,0	8,19	675,1
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	41.214	7,00	288,5	8,19	337,5
Summe	559.926		3.919,5		4.585,8

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.

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:

- Für Bill McDermott und Vishal Sikka besteht jeweils eine Anwartschaft im Pensionsplan der SAP America, Inc. Der 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 Fall der Invalidität vor. Der Pensionsplan der SAP America, Inc., wurde zum 1. Januar 2009 geschlossen. Die erdiente Anwartschaft 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 2011 zahlte die SAP für Bill McDermott Beiträge in Höhe von 470,8 Tsd. € (2010: 765,7 Tsd. €) und für Vishal Sikka in Höhe von 95,7 Tsd. € (2010: 153,2 Tsd. €).
- Für Jim Hagemann Snabe zahlt die SAP anstelle einer Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder entsprechende Beiträge an einen externen Versorgungsplan. Im Geschäftsjahr 2011 entrichtete die SAP Beiträge in Höhe von 283,8 Tsd. € (2010: 283,1 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.

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

Tsd. €

	Bill McDermott (Vorstandssprecher)	Dr. Werner Brandt	Gerhard Oswald	Vishal Sikka	Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	Summe
PBO per 1.1.2010	958,1	902,8	3.626,2	0	0	5.487,1
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2010	42,5	655,1	2.874,2	0	0	3.571,8
Rückstellung per 1.1.2010	915,6	247,7	752,0			1.915,3
Rückstellung per 1.1.2010 (neue Vorstandsmitglieder)				0,2		0,2
Veränderung PBO im Jahr 2010	115,1	381,5	501,2	13,3	62,9	1.074,0
Veränderung Plan Assets im Jahr 2010	10,1	266,6	500,7	11,8	78,7	867,9
PBO per 31.12.2010	1.073,2	1.284,3	4.127,4	46,7	62,9	6.594,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2010	52,6	921,7	3.374,9	45,0	78,7	4.472,9
Rückstellung per 31.12.2010	1.020,6	362,6	752,5	1,7	-15,8	2.121,6
Veränderung PBO im Jahr 2011	66,3	215,4	358,1	6,4	50,0	696,2
Veränderung Plan Assets im Jahr 2011	4,0	209,3	436,3	3,5	98,5	751,6
PBO per 31.12.2011	1.139,5	1.499,7	4.485,5	53,1	112,9	7.290,7
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2011	56,6	1.131,0	3.811,2	48,5	177,2	5.224,5
Rückstellung per 31.12.2011	1.082,9	368,7	674,3	4,6	-64,3	2.066,2

Die nachstehende Tabelle zeigt den jährlichen Rentenanspruch der Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2011 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen der SAP.

Jährlicher Rentenanspruch

Tsd. €

	Stand per 31.12.2011	Stand per 31.12.2010
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	98,3	101,1
Dr. Werner Brandt	80,6	72,9
Gerhard Oswald	243,7 ²⁾	228,1
Vishal Sikka ¹⁾	6,5	6,3
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	8,2	3,5

¹⁾ Die hier dargestellten Ansprüche von Bill McDermott und Vishal Sikka betreffen nur die Ansprüche aus dem Pensionsplan der SAP America.

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 2011 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 30. Juni 2014 erhalten würde.

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 Nettobarwerte 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 2011 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.

Nettobarwert der Wettbewerbsverbotsentschädigung

Tsd. €

	Vertragslaufzeit	Nettobarwert der Wettbewerbs- verbots- entschädigung
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	30.6.2017	5.545,2
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	30.6.2017	4.621,8
Dr. Werner Brandt	31.12.2013	3.154,4
Gerhard Oswald	30.6.2014	3.118,8
Vishal Sikka	31.12.2017	2.878,1
Summe		19.318,3

Zusagen an den Vorstand für den Fall der vorzeitigen Tätigkeitsbeendigung

Abfindungen

Die seit dem 1. Januar 2006 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, 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 im Berichtsjahr ausgeschiedene

Vorstandsmitglieder

Am 8. Juli 2011 legte Angelika Dammann ihr Vorstandsmandat im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung nieder. Im Zusammenhang mit ihrem Ausscheiden mit Wirkung vom 31. August 2011 erhielt sie folgende Leistungen:

- Für die vorzeitige Beendigung des Vertrags erhielt Angelika Dammann eine Zahlung in Höhe von 3.658,5 Tsd. €.
- Die Vereinbarung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot wurde im Juli 2011 aufgehoben. Diese Vereinbarung unterlag einer sechsmonatigen Kündigungsfrist. Da sie Ende August 2011 aus dem Unternehmen ausschied, erhielt Angelika Dammann für die verbleibende Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von 4,5 Monaten eine Entschädigung in Höhe von monatlich 103,6 Tsd. €, was 50 % ihrer zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen entspricht.
- Die ihr im Rahmen von Long Term Incentive 2010 und Long Term Incentive 2011 zugeteilten Rechte verfallen nicht mit ihrem Ausscheiden, sondern bleiben ihr ohne Einschränkung bis zu deren Verfall, der in beiden Fällen fünf Jahre nach der Ausgabe eintritt, erhalten.

Leistungen an in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2011 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2011 Pensionszahlungen in Höhe von 1.346 Tsd. € (2010: 1.290 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 25.267 Tsd. € (2010: 24.878 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 25.788 Tsd. € (2010: 25.120 Tsd. €) zurückgreifen.

VOM VORSTAND GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Vorstands halten beziehungsweise hielten während des Jahres aktienorientierte Vergütungsinstrumente aus dem SAP SOP 2010, SOP Performance Plan 2009, SAP SOP 2007, SAP SOP 2002 sowie dem LTI-Plan 2000, die ihnen in den Vorjahren zugeteilt wurden. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben des SAP SOP 2010, SOP Performance Plan 2009 und des SAP SOP 2007 finden sich unter Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

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 2011 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 1.1.2011		Ausgeübte Rechte 2011	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbarer Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2011	
			€	Anzahl Optionen					€	Anzahl Optionen
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2010	40,80	135.714	6,69	–	–	–	–	135.714	5,69
	2011	48,33	112.426	7,44	–	–	–	–	112.426	6,44
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2010	40,80	135.714	6,69	–	–	–	–	135.714	5,69
	2011	48,33	112.426	7,44	–	–	–	–	112.426	6,44
Dr. Werner Brandt	2010	40,80	82.428	6,69	–	–	–	–	82.428	5,69
	2011	48,33	68.284	7,44	–	–	–	–	68.284	6,44
Gerhard Oswald	2010	40,80	82.428	6,69	–	–	–	–	82.428	5,69
	2011	48,33	68.284	7,44	–	–	–	–	68.284	6,44
Vishal Sikka	2010	40,80	82.428	6,69	–	–	–	–	82.428	5,69
	2011	48,33	68.284	7,44	–	–	–	–	68.284	6,44
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	2010	40,80	41.214	6,69	–	–	–	–	41.214	5,69
	2011	48,33	68.284	7,44	–	–	–	–	22.761	45.523
Summe			1.057.914						22.761	1.035.153

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 2011 hielten.

Der Ausübungspreis für eine Option richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des TechPGI 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 ausübbar.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SOP Performance Plan 2009

Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Option	Bestand am 1.1.2011		Ausgeübte Rechte 2011	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbarer Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2011	
		€	Anzahl Optionen					Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2009	variabel	102.670	3,35	–	–	–	102.670	2,35
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2009	variabel	102.670	3,35	–	–	–	102.670	2,35
Dr. Werner Brandt	2009	variabel	102.670	3,35	–	–	–	102.670	2,35
Gerhard Oswald	2009	variabel	102.670	3,35	–	–	–	102.670	2,35
Vishal Sikka ¹⁾	2009	variabel	35.588	3,35	–	–	–	35.588	2,35
Summe			446.268					446.268	

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

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 2011 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 ausübbar. Die Optionen, die im Jahr 2008 begeben wurden, waren nach Ablauf einer zweijährigen Sperrfrist erstmals ab März 2010 ausübbar.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007

	Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Option	Bestand am 1.1.2011		Ausgeübte Rechte 2011	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbare Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2011	
			€	Anzahl Optionen					€	Anzahl Optionen
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	2007	39,28	62.508	1,23	62.508	44,67	–	–	–	0,23
	2008	35,96	70.284	2,18	70.284	44,67	–	–	–	1,18
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher) ¹⁾	2007	39,28	37.505	1,23	37.505	43,92	–	–	–	0,23
	2008	35,96	56.228	2,18	56.228	43,92	–	–	–	1,18
Dr. Werner Brandt	2007	39,28	72.216	1,23	72.216	43,92	–	–	–	0,23
	2008	35,96	81.200	2,18	81.200	44,67	–	–	–	1,18
Gerhard Oswald	2007	39,28	72.216	1,23	72.216	43,92	–	–	–	0,23
	2008	35,96	81.200	2,18	81.200	43,92	–	–	–	1,18
Vishal Sikka ¹⁾	2007	39,28	12.502	1,23	12.502	43,92	–	–	–	0,23
	2008	35,96	17.571	2,18	–	–	–	–	17.571	1,18
Summe			563.430		545.859				17.571	

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

SAP SOP 2002

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen in den Vorjahren im Rahmen des SAP SOP 2002 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2011 hielten.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 entspricht 110 % des Basispreises für eine Stammaktie der SAP AG. Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der SAP-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörsen an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der SAP-Aktie im Xetra-Handel (oder Nachfolgesystem). Ausübungspreis ist aber mindestens der Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden.

Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis eins zu drei berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

Die Rechte aus der Tranche 2006 sind im Februar 2011 verfallen.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002

Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Aktie	Bestand am 1.1.2011		Ausgeübte Rechte 2011	Kurs am Ausübungstag	Ausübbarer Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2011		
		€	Anzahl Aktien					€	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	2006	46,48	77.296	0,10	–	–	–	77.296	–	–
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher) ¹⁾	2006	46,48	37.164	0,10	–	–	–	37.164	–	–
Dr. Werner Brandt	2006	46,48	87.292	0,10	–	–	–	87.292	–	–
Gerhard Oswald	2006	46,48	87.292	0,10	–	–	–	87.292	–	–
Vishal Sikka ¹⁾	2006	46,48	7.436	0,10	–	–	–	7.436	–	–
Summe		296.480						296.480		

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

LTI-Plan 2000

Der LTI-Plan 2000 räumte den Berechtigten ein Recht zur Wahl zwischen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen ein. Der wesentliche Unterschied besteht in der Bestimmung des Ausübungs- oder Wandlungspreises. Während der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen dem Schlusskurs der SAP-Aktie vor dem Ausgabetag entspricht, richtet sich der Ausübungspreis für die Aktienoptionen danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des S&P North Software-Software Index (früher GSTI Software Index) übersteigt, und ist somit variabel. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von zehn Jahren und konnten erstmals nach einer zwei-, drei- und vierjährigen Sperrfrist zu je einem Drittel zu festgelegten Terminen ausgeübt werden.

Die Ausübungspreise für Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Wandlung der Schuldverschreibung vom Vorstandsmitglied zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind fix und entsprechen dem Aktienkurs der SAP-Aktie am letzten Börsentag vor Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln

und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis eins zu drei berechtigt jede Wandelschuldverschreibung nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Wandelschuldverschreibungen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Wandelschuldverschreibungen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Wandelschuldverschreibung angegeben. Die Zahl der Wandelschuldverschreibungen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Wandelschuldverschreibung entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

Die Rechte zur Ausübung von Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aus der Tranche 2001 sind im Februar 2011 verfallen.

Zum 31. Dezember 2011 hielt kein aktuelles Mitglied des Vorstands Aktienoptionen oder Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000.

Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000

Zuteilungsjahr	Ausübungspreise je Aktie	Bestand am 1.1.2011		Ausgeübte Rechte 2011	Kurs am Ausübungs- tag	Ausübbare Rechte ausgeschiedener Vorstandsmitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2011		
		€	Anzahl Aktien					€	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien
Dr. Werner Brandt	2001	47,81	20.000	0,14	–	–	–	20.000	–	–
	2002	37,88	120.000	1,14	120.000	43,75	–	–	–	0,14
Gerhard Oswald	2001	47,81	88.000	0,14	–	–	–	88.000	–	–
Summe		228.000			120.000			108.000		

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

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

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Tsd. €

	2011	2010
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	1.053,5	382,9
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.052,9	373,8
Dr. Werner Brandt	621,9	355,2
Gerhard Oswald	621,9	355,2
Vishal Sikka	652,8	151,8
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	417,3	28,1
Summe	4.420,3	1.647,0

AKTENBESITZ UND WERTPAPIERTRANSAKTIONEN DES VORSTANDS

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2011 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 20.560 SAP-Aktien (2010: 13.747 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2011 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 in €
Dr. Werner Brandt	15.2.2011	Kauf von Aktien ¹⁾	120.000	37,8750
	15.2.2011	Verkauf von Aktien ¹⁾	120.000	44,0854
	6.6.2011	Kauf von Aktien	1.200	41,99
Dr. Angelika Dammann (Vorstandsmitglied bis 8.7.2011)	30.5.2011	Kauf von Aktien	600	42,3750
Gerhard Oswald	31.5.2011	Kauf von Aktien	1.163	42,9848
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	9.6.2011	Kauf von ADRs	1.960	41,897 ²⁾
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	9.6.2011	Kauf von Aktien	2.410	41,5965
Vishal Sikka	18.8.2011	Kauf von ADRs	1.500	34,322 ³⁾

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

²⁾ Der ursprüngliche Kaufpreis betrug 61,229 US\$ je Stück.

³⁾ Der ursprüngliche Kaufpreis betrug 49,317 US\$ je Stück.

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2011 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen 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 Prüfungsausschuss 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 23. Mai 2012 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für 2011 folgende Vergütungen erhalten.

Vergütung des Aufsichtsrats 2011

Tsd. €

	2011				2010			
	Fester Vergütungs- bestandteil	Ausschuss- vergütung	Variabler Vergütungs- bestandteil	Gesamt	Fester Vergütungs- bestandteil	Ausschuss- vergütung	Variabler Vergütungs- bestandteil	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	100,0	100,0	150,0	350,0	100,0	60,0	150,0	310,0
Lars Lamadé (stellvertretender Vorsitzender)	70,0	28,3	130,0	228,3	70,0	1,7	130,0	201,7
Pekka Ala-Pietilä	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Thomas Bamberger	50,0	15,0	100,0	165,0	50,0	15,0	100,0	165,0
Panagiotis Bissiritsas	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Willi Burbach (bis 7.8.2011)	33,3	16,7	66,7	116,7	50,0	10,0	100,0	160,0
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	50,0	50,0	100,0	200,0	50,0	31,7	100,0	181,7
Peter Koop	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Christiane Kuntz-Mayr	50,0	10,0	100,0	160,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Bernard Liautaud	50,0	10,0	100,0	160,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Dr. Gerhard Maier	50,0	25,0	100,0	175,0	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 (seit 8.8.2011)	20,8	0	41,7	62,5	-	-	-	-
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg	50,0	55,0	100,0	205,0	50,0	35,0	100,0	185,0
Dr. Erhard Schipporeit	50,0	35,0	100,0	185,0	50,0	35,0	100,0	185,0
Stefan Schulz	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	21,7	100,0	171,7
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	50,0	10,0	100,0	160,0	50,0	10,0	100,0	160,0
Summe	874,1	465,0	1.688,3	3.027,5	870,0	325,0	1.680,0	2.875,0

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 2011 für Tätigkeiten bei der SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.688,3 Tsd. € (2010: 995,0 Tsd. €). Diese Beträge beinhalten ausschließlich Vergütungen, die die Arbeitnehmervertreter der SAP in ihrer Funktion als Arbeitnehmer der SAP in den Geschäftsjahren 2010 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 betrugen im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 358,8 Tsd. € (2010: 73,0 Tsd. €).

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGS-KOMPONENTEN 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 2011 121.515.102 SAP-Aktien (31. Dezember 2010: 122.148.302 SAP-Aktien), was 9,895 % des Grundkapitals der SAP AG entspricht (2010: 9,956 %). Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2011 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2011 121.524.139 SAP-Aktien (31. Dezember 2010: 122.156.130 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2011 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	15.2.2011	Kauf von Aktien ¹⁾	3.128	32,3128
	15.2.2011	Verkauf von Aktien ¹⁾	3.037	44,0854
Dr. Gerhard Maier	15.11.2011	Verkauf von Aktien ¹⁾	12.600	43,8294

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

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2011 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 23. Februar 2012

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand



Bill McDermott



Jim Hagemann Snabe



Werner Brandt

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 2011, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, 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 Prüfungshandlungen, um Prüfnachweise 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 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 Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und 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 2011 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 2011 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 Rechnungslegungs Standards Nr. 5, 15 und 17 (DRS 5, DRS 15, DRS 17) 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 aufgrund 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 2011 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 Übereinstimmung 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.

Aufgrund 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 Prüfungs-nachweise 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 2011 über ein wirk-sames internes Kontrollsysteim für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.

Mannheim, den 23. Februar 2012

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Prof. Dr. Schindler
Wirtschaftsprüfer

Meurer
Wirtschaftsprüfer





11 MIO.

JÄHRLICH WERDEN 11 MILLION HEKTAR WALD VERNICHTET.
IN DREI JAHRZEHNTEN KÄME DIES DER FLÄCHE VON INDIEN GLEICH.

67 Zusammengefasster Konzernlagebericht

- 68 Allgemeine Informationen zum Lagebericht
- 69 Der SAP-Konzern
- 76 Software- und Serviceportfolio
- 86 Kunden
- 88 Forschung und Entwicklung
- 96 Partnernetzwerk
- 99 Akquisitionen und Veräußerungen
- 101 Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement
- 106 Energie- und Emissionsmanagement
- 108 Grundlagen der finanzbezogenen Lageberichterstattung
- 115 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 117 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 133 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG
- 136 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
- 137 Corporate Governance
- 138 Übernahmerelevante Angaben
- 141 Risikobericht
- 161 Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende
- 162 Ausblick

Zusammengefasster Konzernlagebericht

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“, „könnten“, „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 Geschäftsbericht im Anhang zum Konzernabschluss findet, im Risikobericht, im Ausblick sowie in weiteren zukunftsorientierten Darstellungen innerhalb dieses Geschäftsberichts. Um ein vollständiges Bild von den 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 unangemessen 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 Investmentbank Goldman Sachs, die Europäische Zentralbank (EZB), der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Daten dieser Art stellen lediglich eine Einschätzung von IDC, Goldman Sachs, der EZB, des IWF, der OECD und anderen Informationsquellen in der IT-Branche dar. Die SAP macht sich die in diesem Bericht enthaltenen statistischen Daten von IDC, Goldman Sachs, UBS, der EZB, des IWF, der OECD oder aus vergleichbaren Informationsquellen nicht zu eigen. Überdies sind Daten dieser Art an sich mit Ungenauigkeiten verbunden, auch wenn wir die von den genannten Unternehmen 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. 5, 15 und 17 aufgestellt. Mit Ausnahme der Abschnitte Corporate Governance sowie Übernahmerelevante Angaben und des Vergütungsberichts stellt dieser Lagebericht außerdem einen Managementbericht gemäß dem vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten Practice Statement „Management Commentary“ dar.

Alle Angaben in diesem Bericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2011 beziehungsweise das Geschäftsjahr, das an diesem Datum endet.

DER SAP-KONZERN

Im Jahr 2012 blickt die SAP mit ihrem Unternehmensjubiläum auf eine 40-jährige Erfolgsgeschichte zurück. SAP ist – gemessen am Umsatz mit Software und softwarebezogenen Services – weltweit führend bei Anwendungssoftware für Unternehmen. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir weltweit der drittgrößte unabhängige Softwarehersteller. SAP betreut mehr als 183.000 Kunden in über 130 Ländern. Zur Konzernstruktur gehören Tochterunternehmen in jedem größeren Land der Erde, in denen die über 55.000 Mitarbeiter des Konzerns tätig sind.

Geschäftstätigkeit und Organisationsstruktur

Geschäftstätigkeit

Unser Kerngeschäft ist der Vertrieb von Nutzungsrechten an Softwarelösungen und von damit verbundenen Services, um Unternehmen aller Größenordnungen bei der Abwicklung ihrer Prozesse, unter anderem in einzelnen Branchen und Fachbereichen, zu unterstützen. Unsere Kernlösungen umfassen betriebswirtschaftliche Standardsoftware und -technologie. Sie bilden ein aufeinander abgestimmtes und stabiles Lösungspotential, das unseren Kunden hilft, effizienter und flexibler zu arbeiten, Entscheidungen in Echtzeit zu treffen und die betriebliche Wertschöpfung zu verbessern. Die Technologien der SAP – mit der Flexibilität von Mobilanwendungen, der Einfachheit von Cloud-Lösungen und der Leistungsstärke des In-Memory Computing – schaffen Mehrwert und Wachstum für unsere Kunden, unsere Partner und ganze Märkte.

Den Wünschen unserer Kunden kommen wir mit unterschiedlichen Nutzungs- und Betriebsmodellen nach: So können die Lösungen aus unserem Portfolio lokal beim Kunden installiert (On Premise), über das Internet (Cloud) genutzt oder auf dem mobilen Endgerät zur Verfügung gestellt werden (On Device) – jeweils unterstützt von unserer SAP-HANA-Plattform. Dabei sind Daten und Prozesse aufeinander abgestimmt, unabhängig davon, welche Betriebsumgebung unsere Kunden nutzen.

Organisationsstruktur

Wir firmieren unter SAP AG. Der Hauptsitz der SAP ist Walldorf, Deutschland. Unser Unternehmen ist in folgende Bereiche untergliedert:

- Technology and Innovation Platform (Technologie- und Innovationsplattform)
- Products and Solutions (Produkte und Lösungen)
- Global Customer Operations (Vertrieb und Beratung)
- Chief Operations Office (Betriebsprozesse)
- Global Finance and Administration (Finanzen und Verwaltung)
- Human Resources (Personalwesen)

Die SAP vermarktet und vertreibt ihre Produkte und Dienstleistungen vorwiegend über ihr weltweites Netz an Tochterunternehmen. Die Tochterunternehmen haben Lizenzverträge geschlossen, nach denen sie zum Vertrieb von SAP-Produkten an Kunden innerhalb eines bestimmten Gebiets berechtigt sind. Gemäß diesen Verträgen führen die Tochterunternehmen einen bestimmten Prozentsatz des von ihnen durch den Vertrieb erwirtschafteten Umsatzes an den Lizenzgeber ab. In einigen Ländern bestehen Vertriebsvereinbarungen mit unabhängigen Wiederverkäufern.

Eine vollständige Aufstellung der Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und sonstigen Beteiligungsunternehmen enthält Textziffer (35) im Konzernanhang.

Wir bilden unsere Aktivitäten im internen Berichtswesen über die vier Segmente Produkt, Beratung, Schulung und Sybase ab. Eine weiterführende Beschreibung der Segmente finden Sie unter Textziffer (29) im Konzernanhang.

Leitziel und Strategie

Markt

Unsere Kunden, von Kleinunternehmen über den Mittelstand bis hin zu Großkonzernen, arbeiten in über 24 Branchen weltweit. Dieser globale Markt, den wir mit Unternehmenssoftware und Services bedienen, unterliegt den gleichen Trends wie die gesamte Weltwirtschaft. Während die makroökonomische Lage weiterhin von Unsicherheiten und Schwankungen geprägt ist, wirken zahlreiche Marktkräfte auf das wirtschaftliche und technische Umfeld ein:

- **Globalisierung:** Aufstrebende Volkswirtschaften überholen mit ihrem rasanten Wachstum etablierte Märkte.
- **Internet der Dinge:** Mobiltechnologie ermöglicht eine zunehmende Vernetzung sowohl zwischen Menschen als auch zwischen Maschinen.
- **Vermischung von geschäftlicher und privater Nutzung von IT-Geräten:** Von Unternehmenssoftware wird zunehmend die gleiche Benutzerfreundlichkeit erwartet wie von Technologie für private Verbraucher.
- **Big Data:** Es wurden noch nie so viele Daten produziert und konsumiert wie heute. Die International Data Corporation (IDC) geht davon aus, dass sich das Datenvolumen alle 18 Monate verdoppelt.
- **Geschäftsnetzwerke und soziale Netzwerke:** Mitarbeiter im Unternehmen sind zunehmend über die ganze Welt verteilt, dank sozialer Medien jedoch hochgradig vernetzt.

Um in diesem Umfeld erfolgreich zu sein, benötigen Unternehmen Technologie und Echtzeitanalysen, um punktgenau zu handeln, ihre Kundenbeziehungen zu stärken und jedes Markt- und Kundensegment nach Bedarf mit zukunftsweisenden, wettbewerbsfähigen Produkten zu bedienen.

Wirtschafts- und Technologietrends

Angesichts dieser Marktdynamik müssen Unternehmen ihr Geschäftsmodell immer wieder neu evaluieren, um nachhaltiges Wachstum und höhere Effizienz zu erzielen. SAP-Kunden aller Größenordnungen prüfen ständig ihre Möglichkeiten, in neue Regionen zu expandieren, neue Kundensegmente, etwa in aufstrebenden Märkten, zu erschließen, ihr Geschäft in benachbarte Branchen auszudehnen oder sich verstärkt mit anderen Unternehmen zu Netzwerken zusammenzuschließen. Darüber hinaus sind Wirtschaftsunternehmen und öffentliche Einrichtungen darum bemüht, einen besseren Informationszugang zu schaffen, um der Forderung nach mehr Transparenz und Offenheit gegenüber Kunden und Bürgern nachzu kommen.

Drei große Technologietrends – In-Memory Computing, Cloud Computing und die mobile Geschäftsabwicklung – haben einen Wandel in der IT-Welt in Gang gesetzt, den die SAP entscheidend mit vorantreibt. Diese Trends wirken sich nicht nur darauf aus, wie Unternehmen Technologie einsetzen und nutzen, sondern beeinflussen auch stark die Arbeitsweise der Mitarbeiter in Unternehmen. Die breite Nutzung von Cloud Computing und Mobilkommunikation, gepaart mit der Leistungskraft des

In-Memory Computing, erlaubt es Menschen, überall und jederzeit miteinander in Kontakt zu treten und zusammenzuarbeiten. Gleichzeitig haben sie die Möglichkeit, große Datenmengen in Sekundenschnelle abzurufen und zu analysieren. Wir sind davon überzeugt, dass das Zusammenwirken dieser Technologien enorme wirtschaftliche Potenziale für Unternehmen birgt und die Grundlage für neue Geschäftsmodelle sowohl in entwickelten Volkswirtschaften als auch in aufstrebenden Märkten schaffen kann. Wir sind weiterhin überzeugt, dass diese Entwicklung zu einer Veränderung der Arbeitskultur führen wird, sowohl innerhalb der Unternehmen als auch extern zwischen Kunden, Partnern und anderen Teilnehmern eines Wirtschaftsnetzwerks.

Die Kommunikation der Menschen über mobile Geräte nimmt exponentiell zu. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt gibt es bereits fünf Milliarden Mobilfunkteilnehmer auf der Welt und in Zukunft werden wir Hunderte Milliarden von Objekten in Echtzeit miteinander verknüpfen, zum Beispiel Automobile, Haushaltsgeräte oder Maschinen. Diese Konnektivität zwischen Maschinen sowie das Internet der Dinge schaffen einen konkreten wirtschaftlichen Nutzen für Unternehmen. Aktuelle Beispiele sind intelligente Versorgungsnetze oder intelligente Gebäude.

In dieser zunehmend vernetzten Welt beobachten wir eine regelrechte Datenexplosion, da Menschen und Geräte wie niemals zuvor riesige Datenmengen – „Big Data“ – austauschen. Das Datenvolumen in Unternehmen wird weiter jährlich um 50 % bis 60 % zunehmen, während die IT-Budgets nur um 5 % wachsen. Unsere Kunden, unabhängig von Unternehmensgröße oder Branche, müssen diese enormen Datenmengen auswerten, um neue Einblicke zu gewinnen, die Kundenbindung zu stärken und sich somit Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. In diesem Umfeld sorgt In-Memory Computing für bahnbrechende Veränderungen bei der Verarbeitung, Analyse und Speicherung von Daten. Das Halten der Daten im Hauptspeicher statt in relationalen Datenbanken ermöglicht eine wesentlich schnellere Datenverarbeitung. Zudem profitiert die In-Memory-Technologie von der höheren Leistungsfähigkeit parallel arbeitender Prozessorkerne und kostengünstigeren Serversystemen. Bei herkömmlichen Systemkonstellationen aus Hardware, Middleware und Software entstehen die Engpässe meist bei der relationalen Datenbank. In-Memory-Technologie wird diese Systeme grundlegend verändern und das Rückgrat einer ganz neuen Generation von Anwendungen und Unternehmenstechnologie bilden.

Um ihre Effizienz zu erhöhen und die Betriebskosten zu senken, greifen Unternehmen vermehrt auf Cloud Computing, Virtualisierung und die In-Memory-Datenspeicherung zurück. Denn diese Innovationen ermöglichen es ihnen, ihre herkömmliche IT-Architektur zu vereinfachen und Ebenen zu reduzieren. So trägt die SAP zu einem veränderten Investitionsverhalten bei, da die Kunden ihre Ausgaben für Hardware und Dienstleistungen zugunsten innovativer Software verringern. Bei der Verlagerung ihrer Geschäftsabläufe in die Cloud nutzen Kunden auch zunehmend soziale Netzwerke und Technologien zur Unterstützung der Zusammenarbeit. SAP greift diesen Trend auf: Wir entwickeln eine neue Kategorie benutzerorientierter Cloud-Anwendungen, mit denen Kunden Entscheidungen beschleunigen, ihre Geschäftsbeziehungen festigen und ihr Wachstum steigern können.

Auch mobile Geräte wirken sich nachhaltig auf die Arbeitsweise und die Prozesse der Unternehmen aus. Es werden inzwischen mehr Smartphones verkauft als PCs. Bis 2013 werden Menschen auf der ganzen Welt primär ihr Mobilgerät nutzen, um ins Internet zu gehen. Mit Mobilgeräten ausgestattete Mitarbeiter gelten als produktiver, denn sie sind nicht an ihren Büroarbeitsplatz gebunden, sondern können ihre Aufgaben jederzeit und von überall aus erledigen. Die verbreitete Nutzung von Mobilgeräten sowie die Fortschritte im Cloud Computing und in der Datenanalyse eröffnen neue Möglichkeiten für berufliche und private Nutzer. Unabhängig von ihrem Standort können sie schnell und auf Basis aktueller, fundierter Informationen auf Ereignisse in ihrem Umfeld reagieren.

Darüber hinaus rückt die strategische Bedeutung von Nachhaltigkeit immer stärker ins Blickfeld der Unternehmen, bedingt durch die anhaltende Bedrohung durch den Klimawandel und die Schwankungen der Rohstoffpreise.

Leitziel

Unsere Vision ist es, die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft zu verbessern und die Lebensqualität von Menschen zu erhöhen. Wir haben die große Chance, die IT-Branche neu zu gestalten und Wirtschaftsnetzwerke zu transformieren. Ein umfassender demografischer Wandel im nächsten Jahrzehnt wird dazu führen, dass der Bedarf an natürlichen Ressourcen exponentiell ansteigt. Unternehmen und Behörden benötigen dann eine

neue Kategorie nachhaltiger Softwarelösungen, um diesen neuen Bedarf zu decken und Verbraucher und Bürger mit hochwertigen Leistungen zu versorgen. Wir sind in der Lage, diese Lösungen zu realisieren, denn wir verfügen über weitreichende Erfahrung mit dem Management von Ressourcen und über die entsprechenden technologischen Innovationen.

Wir sehen es als unseren Auftrag, jeden unserer Kunden zu einem Best-run Business zu machen, das heißt die Effizienz und Leistungsfähigkeit seiner Prozesse zu verbessern. Möglich wird dies durch unsere technologischen Innovationen, die sich während des laufenden Geschäftsbetriebs einbinden lassen: Mobiltechnologie wird die Art und Weise verändern, wie Menschen in Unternehmen mit Software arbeiten. In-Memory-Technologie wird IT-Architekturen vereinfachen und den Mehrwert von Anwendungen deutlich erhöhen. Und die Datenwolke, die „Cloud“, wird sich als Software-Bezugsmodell allgemein durchsetzen. Diese Innovationen, gepaart mit unserer traditionellen Stärke bei Anwendungen und Analytik, fließen in Softwarelösungen ein, die die Geschäftsabläufe unserer Kunden verbessern.

Mit einem Wort, unseren Erfolg messen wir am Erfolg unserer Kunden. Ein Gewinn für unsere Kunden ist auch ein Gewinn für die SAP. Wir arbeiten mit aller Kraft daran, dass unsere Kunden einen umfangreichen Nutzen aus ihren IT-Investitionen ziehen und ihre Gesamtbetriebskosten senken können. Darüber hinaus wollen wir sie auch bei ihren zukünftigen Innovationen unterstützen. Mit unverminderter Leidenschaft engagieren wir uns für Wachstum und für vertrauensvolle Partnerschaften mit unseren Kunden, Mitarbeitern, Aktionären und allen Mitgliedern unseres offenen Netzwerks.

Wachstumsstrategie

Ziel unserer Wachstumsstrategie ist es, unsere Führungsposition in bestehenden Marktsegmenten auszubauen und uns in neuen Segmenten als Marktführer zu positionieren. Zusammengenommen bieten uns die Trends in den Bereichen mobile Lösungen, Big Data, Cloud Computing und soziale Netzwerke außerordentliche Möglichkeiten, durch eine gezielt hierauf abgestimmte Innovationsstrategie wirtschaftlichen Nutzen zu schaffen. Diese Strategie beinhaltet auch, dass Kunden unsere Innovationen weitgehend ohne Betriebsunterbrechung umsetzen und ihre bisherigen Investitionen in SAP-Software schützen können. So möchte sich die SAP bewusst an die Spitze

eines strukturellen Wandels in der IT-Branche stellen, die zurzeit eine Verlagerung der Investitionen von Hardware hin zu Softwareinnovationen erlebt, vor allem in den Bereichen Cloud- und Mobillösungen sowie In-Memory Computing.

Durch die Konzentration auf fünf Marktsegmente wollen wir unseren Zielmarkt bis 2015 gegenüber 2010 verdoppeln:

Anwendungen: Mit der SAP Business Suite sind wir unumstrittener Marktführer für Geschäftsanwendungen und Enterprise Resource Planning (ERP). Die Anwendungen der SAP Business Suite ermöglichen es Kunden, schnell standardisierte Kerngeschäftsprozesse und Funktionen umzusetzen, die auf 24 Branchen und elf einzelne Fachbereiche und Abteilungen abgestimmt sind. Diese branchen- und bereichsspezifischen Kernanwendungen werden weiter ausgebaut. Schwerpunkte bilden dabei die Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit und die Senkung der Gesamtbetriebskosten. Zudem erhalten wir die SAP Business Suite mit In-Memory-Funktionen aus. Die erste Neuerung dieser Art ist der SAP CO-PA Accelerator, mit dem unsere Kunden Rentabilitätsanalysen durchführen können. Die Software auf Basis der Appliance-Software SAP HANA ist seit dem vierten Quartal 2011 als Rapid-Deployment-Lösung (fachbereichsspezifische Geschäftssoftware, die innerhalb von zwölf Wochen einsatzbereit ist) erhältlich. Zugleich haben wir die Wartung für die SAP Business Suite bis 2020 verlängert und bieten Kunden damit eine in der Branche einzigartige Planungssicherheit.

Analytik: Auch im globalen Markt für Analytik haben wir eine anerkannte Führungsposition. Derzeit umfasst unser Analytikportfolio die Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) und für Enterprise Performance Management (EPM). Auch hier werden wir künftig die Leistungskraft der In-Memory-Technologie für uns nutzen. Als ersten großen Meilenstein stellen wir im vierten Quartal 2011 SAP NetWeaver Business Warehouse auf Basis von SAP HANA vor. Innerhalb von Millisekunden liefert SAP HANA Echtzeitdaten – und schafft damit die Grundlage für einzelne Mitarbeiter, Teams und Geschäftsnetzwerke, um Veränderungen frühzeitig zu erkennen, neue Chancen zu ergreifen und sofort entschieden zu handeln.

Mobile Lösungen: Als globaler Marktführer für mobile Lösungen arbeiten wir weiter daran, das drahtlose Unternehmen zu verwirklichen und die Nutzung von Geschäftsdaten und Anwendungen zu vereinfachen. Dies ermöglicht Kunden ein hohes Maß an Flexibilität, denn mobile Anwendungen bieten

einen einfachen Zugang zu Geschäftsprozessen und Informationen: jederzeit, überall und von jedem mobilen Endgerät. IT-Abteilungen und SAP-Partner können mit der Sybase Unwired Platform neue Anwendungen entwickeln oder bestehende Anwendungen für die Nutzung auf dem Mobilgerät anpassen. Außerdem werden wir unsere Kunden weiter beim Management von Mobilgeräten sowie bei der Entwicklung und dem Einsatz von mobilen Anwendungen für Mitarbeiter und Endverbraucher unterstützen. Bis Ende 2011 hat die SAP 50 mobile Anwendungen (sogenannte mobile Apps) auf den Markt gebracht; hinzu kamen mehrere Hundert von SAP-Partnern. In diesem wichtigen Wachstumsfeld werden wir auch weiterhin Neuerungen entwickeln.

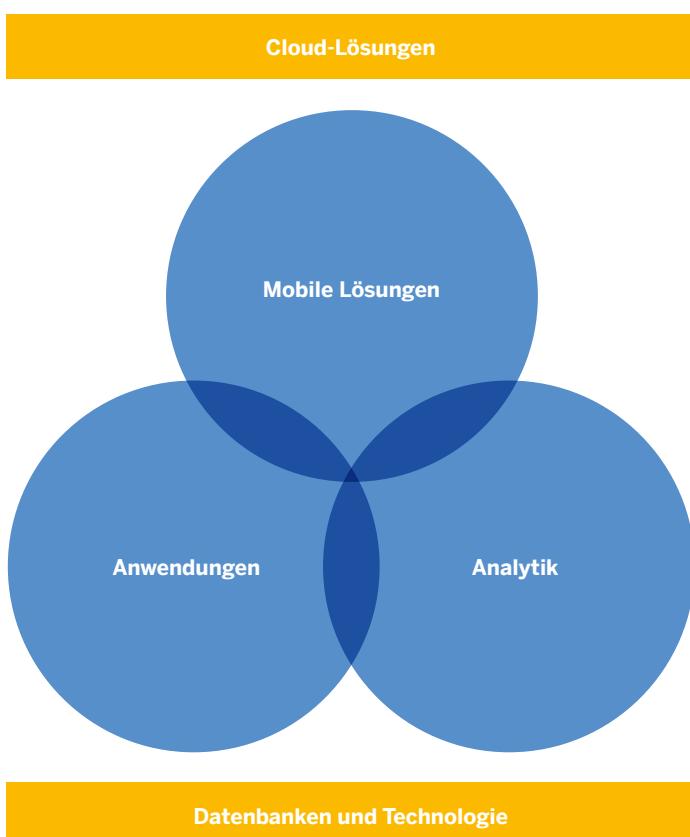
Cloud-Lösungen: Software wird zunehmend über das Internet – in der Cloud – bereitgestellt. Angesichts der Bedeutung dieser Entwicklung streben wir auch im Cloud-Markt eine Führungsposition an. Die Akquisition des Cloud-Anbieters SuccessFactors wird uns hierbei maßgeblich unterstützen. Dabei sollen Kunden unsere Cloud-Innovationen in allen Bereichen ihres Unternehmens nutzen können. Wir wollen diesen Markt mit innovativen Angeboten neu definieren, indem wir über Software as a Service (Cloud-ERP- und -Fachbereichslösungen) sowie Platform as a Service hinaus auch neue Bereiche erschließen. Hierzu gehören zum Beispiel Services zur Unterstützung der Zusammenarbeit in Online-Umgebungen (benutzerorientierte Lösungen und Lösungen für Unternehmensnetzwerke), Services zur Informationsbereitstellung (Business Intelligence und Datenservices in der Cloud) und mobile Services (zum Beispiel Management von Mobilgeräten in der Cloud). Unsere Strategie zielt darauf ab, dass Unternehmen jeder Größe, ihre Tochtergesellschaften und einzelne Fachbereiche ihre individuellen Anforderungen flexibel erfüllen können. Hierzu bieten wir ihnen Cloud- und Virtualisierungstechnologien und -services, On-Demand-Lösungen, Lösungsergänzungen oder branchenspezifische Erweiterungen, diewahlweise von uns, unseren Partnern oder den Softwareentwicklern beim Kunden bereitgestellt werden.

Datenbanken und Technologie: SAP NetWeaver ist die technologische Basis für die SAP-Anwendungen und beinhaltet Technologien, mit denen Unternehmen ihre Anwendungen einem größeren Nutzerkreis zugänglich machen, neue Prozesse und Geräte implementieren oder auf neue Nutzungs-

modelle umsteigen können. Im Markt für Datenbanken streben wir eine Führungsposition an. Neben unserem ohnehin breit gefächerten Produktangebot bietet das attraktive Datenbankportfolio von Sybase (zum Beispiel mit Sybase ASE und Sybase IQ), gepaart mit der beispiellosen Leistungskraft und dem Potenzial von SAP HANA, enorme Möglichkeiten, den Markt für strukturierte und unstrukturierte Daten zu erschließen.

Mit unserer bahnbrechenden SAP-HANA-Plattform profitieren Unternehmen in allen diesen Marktkategorien von In-Memory Computing. Die Plattform wird auf einer bestehenden Infrastruktur installiert. Sie nutzt die darin vorhandenen Daten und kann zahlreiche Datenquellen in Echtzeit in einer Geschwindigkeit und Größenordnung abfragen, wie es bisher nicht möglich war. Unternehmen erhalten dadurch umgehend fundierte Daten für geschäftliche Entscheidungen. Darüber hinaus lassen sich mit der SAP-HANA-Plattform fundamentale Performance-Verbesserungen im Vergleich zu den vorhandenen Systemen der IT-Landschaft erzielen.

Die fünf Marktkategorien der SAP



Auf der Basis von SAP HANA

- Traditionelle Marktkategorien
- Neue Marktkategorien

Erhöhung des Innovationstemos – bei gleichzeitiger Kontinuität

Unser Schwerpunkt in unseren fünf Marktkategorien liegt auf Innovationen, die Kunden ohne Unterbrechung ihres Geschäftsbetriebs implementieren können. Dies gewährleisten wir durch Rapid-Deployment-Lösungen und die Virtualisierung von Applikationen, die für Kunden auch eine Senkung ihrer Gesamtbetriebskosten mit sich bringen. In unsere Rapid-Deployment-Lösungen ist unsere jahrelange Erfahrung mit der Implementierung von Lösungen in 24 Branchen eingeflossen. Innovationen für die SAP Business Suite werden wir darüber hinaus so liefern, dass unsere Kunden in Zukunft schneller und ohne aufwendige Upgrade-Projekte von ihnen profitieren können. Außerdem haben wir die Wartung für die SAP Business Suite verlängert. Als Resultat bieten wir unseren Kunden langfristige Investitionssicherheit und Planbarkeit. Wir helfen Unternehmen, effizienter und flexibler zu handeln und gleichzeitig Ressourcen freizusetzen, um Innovation zu fördern, ihre Kundenbeziehungen zu verbessern und im heutigen globalen Markt erfolgreich zu wachsen. Darin zeichnen wir uns gegenüber anderen Softwareanbietern aus.

Ausbau unseres Partnernetzes

Durch unser offenes Partnersystem und unsere gebündelte Innovationskraft sind wir in der Lage, unseren Kunden eine optimale Produktauswahl, Wertschöpfung und die bestmögliche Technologie zu bieten. Deshalb werden wir auch weiterhin

in unser breites Partnernetz und damit in die Entwicklung von Softwarelösungen investieren, die auf die Anforderungen einzelner Branchen und Märkte zugeschnitten sind. Mit SAP-spezifischen Entwicklungswerkzeugen unterstützen wir unsere Partner dabei, vorhandene Lösungen zu erweitern und neue Produkte zu entwickeln.

Orchestrierung

Durch die Orchestrierung ermöglichen wir das Zusammenspiel aller Elemente einer Systemlandschaft. Kunden profitieren von konsistenten Prozessen und Daten über die verschiedenen Anwendungen hinweg, ob auf dem Mobilgerät, in der On-Premise- oder der Cloud-Lösung, und der damit verbundenen Kosteneffizienz. Da wir die technische Basis für die Anwendungen unserer Kunden liefern, haben wir die besten Voraussetzungen, um eine Lösungsarchitektur zu definieren und die dazugehörigen Standards und Richtlinien festzulegen. Darüber hinaus schafft die Orchestrierung die Grundlage für standardisierte Geschäftsprozesse, einheitliche Stammdaten und ein synchronisiertes Lebenszyklusmanagement bei allen SAP-Lösungen – und damit auch für geringe Betriebskosten.

Wettbewerb

SAP ist weiterhin Weltmarktführer für Anwendungen, Analytik und mobile Lösungen. Darüber hinaus streben wir eine führende Position bei Cloud-Lösungen und Datenbanken an. Unsere Hauptwettbewerber im Anwendungsmarkt sind IBM, Oracle und Microsoft. Diese erzielen im Gegensatz zu uns einen wesentlich größeren Teil ihres Umsatzes in anderen Segmenten des IT-Marktes, beispielsweise Hardware (Oracle, IBM), Betriebssysteme und Desktopanwendungen (Microsoft) und IT-Dienstleistungen (IBM). Hauptwettbewerber im Markt für Analytik sind unter anderem IBM (Cognos), SAS Institute und Oracle (Hyperion). Der Markt für mobile Lösungen ist immer noch stark fragmentiert. Die Produkte einiger Wettbewerber wie Antenna oder Spring Wireless (ein Portfoliounternehmen von SAP Ventures) überschneiden sich mit unseren Angeboten. Im Cloud-Markt stehen wir Anbietern gegenüber, die Lösungen für einzelne Fachbereiche entwickeln, beispielsweise Salesforce.com, Workday und NetSuite. Außerdem ist Oracle durch die Akquisition von RightNow und die geplante Akquisition von Taleo zum Wettbewerber in diesem Markt geworden. Zu den

Hauptwettbewerbern für unsere Technologie- und Datenbankprodukte gehören IBM, Microsoft und Oracle. Darüber hinaus stehen wir auch im Wettbewerb mit Spezialanbietern in einzelnen Teilbereichen, je nach Produkt- oder Serviceangebot oder dem geografischen Markt.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein Kernziel der SAP-Strategie und unterstützt uns bei unserem Auftrag, die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft zu verbessern und die Lebensqualität von Menschen zu erhöhen. Wir betrachten Nachhaltigkeit als die ganzheitliche Steuerung sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Chancen und Risiken mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens kurz- und langfristig zu verbessern – und als Verantwortung gegenüber unseren Anspruchsgruppen. Daher sind wir entschlossen, Nachhaltigkeit vollständig in unsere Strategie und unser Geschäftsmodell zu integrieren. Auf diese Weise wollen wir eine nachhaltige Unternehmensstrategie gestalten, anstatt eine isolierte Nachhaltigkeitsstrategie zu verfolgen.

SAP-Software wie SAP ERP und die SAP Business Suite helfen Unternehmen seit 40 Jahren, rentabel, ressourceneffizient und verantwortlich zu wirtschaften.

Diese Lösungen können zur Beantwortung komplexer Fragestellungen im Bereich Nachhaltigkeit beitragen, etwa im dynamischen Energiemanagement. Unsere Lösungen unterstützen eine intensivere Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten. Darüber hinaus ermöglichen sie auch Unternehmen in ärmeren Regionen der Welt, die bisher von der Marktteilnahme ausgeschlossen waren, den Zugang zu Unternehmens-IT.

Daneben bieten wir ein spezielles Portfolio an Nachhaltigkeitslösungen, die in vorhandene Unternehmenssysteme integriert werden können.

Damit wir unser Leitziel erreichen und unsere Strategie umsetzen können, müssen auch andere Voraussetzungen gegeben sein, von denen wir hier nur die wichtigsten nennen.

– **Personalressourcen:** Wir sorgen dafür, dass uns bei der SAP und in unserem Umfeld die größten Talente zur Verfügung stehen, die in der Lage sind, unsere führenden Technologien zu entwickeln, zu realisieren und anzuwenden.

-
-
- **Geistiges Kapital:** Wir gewährleisten eine hocheffektive Forschung und Entwicklung, um neuartige Produkte, Lösungen und Services von erstklassiger Qualität für den Markt vorzubereiten. Darüber hinaus stärken und schützen wir unseren guten Ruf und unseren Markenwert.
 - **Datenschutz und Sicherheit:** Unsere Lösungen werden so konzipiert und realisiert, dass sie höchste Anforderungen an Sicherheit und Datenschutzkontrolle erfüllen.
 - **Ethisches Geschäftsverhalten:** Wir legen Wert darauf, uns im Geschäftsleben gemäß den höchsten ethischen Ansprüchen zu verhalten, die wir in unseren Geschäftsgrundsätzen (Code of Business Conduct) und anderen Richtlinien festgeschrieben haben.
 - **Klimaschutz und Energiemanagement:** Wir reduzieren die Umweltauswirkungen unserer Lösungen, Dienstleistungen und unseres Geschäftsbetriebs auf ein Minimum.

Strategisches Finanzmanagement

Wichtigstes Ziel unseres Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um eine jederzeitige Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Finanzierungsmaßnahmen können zum einen notwendig sein, um diese Konzernmindestliquidität proaktiv sicherzustellen. Zum anderen können sie aus einem zusätzlichen Kapitalbedarf resultieren, der nicht durch den freien Cashflow gedeckt werden kann, etwa bei größeren Akquisitionen.

SOFTWARE- UND SERVICEPORTFOLIO

Kern der SAP-Produkt- und -servicestrategie ist es, Kunden jederzeit und überall Zugang zu ihrer Unternehmenssoftware zu ermöglichen. Hierfür arbeiten wir weltweit eng mit Kunden und Partnern zusammen. Dabei spielt es keine Rolle, ob unsere Lösungen in den Unternehmen vor Ort, über das Internet oder auf mobilen Endgeräten betrieben und genutzt werden. Ziel ist es stets, den individuellen Bedürfnissen von Unternehmen und Geschäftsnetzwerken jeder Größenordnung gerecht zu werden und ein nahtloses Zusammenspiel von Prozessen und Informationen zwischen „vernetzten“ Lösungen zu ermöglichen.

Unser Produktpotfolio baut auf einer skalierbaren und leistungsstarken Technologieplattform auf. Auf dieser Basis können wir unser Innovationstempo für neue Produkte erhöhen und an der Entwicklung neuer Software und ergänzender Lösungen mit Partnern und Kunden zusammenarbeiten. Wir setzen verstärkt auf Innovationen in den Bereichen mobile Lösungen, Cloud-Lösungen und Analytik, die durch die bahnbrechenden Fortschritte des In-Memory Computing noch an Tempo gewinnen. Unsere Produkte beruhen auf einem leistungsstarken technologischen Fundament und präsentieren sich als schnell einsetzbare und anwenderfreundliche, branchen-spezifische Pakete. Mit den Lösungen der SAP haben Menschen in Unternehmen die Flexibilität, jederzeit und überall auf der Welt in Echtzeit zu arbeiten, Innovation in ihren Branchen zu gestalten und führend in ihren Märkten zu sein. Bei unseren Bemühungen, mehr Wertschöpfung für unsere Kunden zu schaffen, steht ihre Investitionssicherheit für uns an oberster Stelle. Wir wollen, dass unsere Kunden Innovationen schrittweise, nach ihren branchenspezifischen Anforderungen und ohne Betriebsunterbrechungen einführen können.

Sicherheit ist für uns untrennbar mit unserem Auftrag verbunden, hochwertige Software zu liefern. Hierfür arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Sicherheitsstandards bei der Softwareentwicklung und kaufen neue Technologien und Know-how hinzu.

Softwareportfolio

Anwendungen

Im Anwendungsbereich liegt unser Hauptaugenmerk auf Innovationen und Erweiterungen unserer Kernapplikationen und Branchenlösungen. Gleichzeitig arbeiten wir an einer kontinuierlichen Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit insgesamt.

SAP Business Suite

Die integrierten Anwendungen und Lösungen der SAP Business Suite helfen Unternehmen, ihre Geschäfts- und IT-Strategien zu optimieren. Sie sind so konzipiert, dass sie sich mit anderer SAP-Software oder mit Anwendungen von Drittanbietern verknüpfen lassen. Die Lösungen sorgen für mehr Transparenz über alle Abteilungen und Geschäftsbereiche eines Unternehmens hinweg und schaffen damit die Voraussetzungen für fundierte Entscheidungen. Gleichzeitig helfen sie Unternehmen, mehr Effizienz im operativen Geschäft zu erreichen und bei veränderten Anforderungen flexibel zu reagieren.

Kunden können die Anwendungen der SAP Business Suite schrittweise einführen, um bestimmte Anforderungen nach ihrem eigenen Zeitplan zu bewältigen. Dabei lassen sich gezielt die Prozesse mit dem größten Wert für das Unternehmen optimieren.

Mit Erweiterungspaketen (Enhancement Packages), die Kunden im Rahmen unserer Supportangebote erhalten, lassen sich diese Anwendungen nach Bedarf ausbauen. Kostspielige und zeitaufwendige Aktualisierungen werden dadurch nach Möglichkeit vermieden.

Die SAP Business Suite setzt sich zusammen aus den folgenden Kernanwendungen:

– SAP ERP hilft Geschäfts- und IT-Prozesse zu optimieren.

Die Anwendung verringert die Komplexität von IT-Landschaften, erhöht die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen und ermöglicht Kunden eine größere Wertschöpfung zu geringeren Kosten als herkömmliche ERP-Lösungen. SAP ERP unterstützt geschäftskritische Prozesse im Finanzwesen, im Vertrieb, in der Personalwirtschaft, der Anlagenverwaltung, der Beschaffung und in anderen zentralen Unternehmensbereichen. Darüber hinaus bietet SAP ERP auch Funktionen für branchenspezifische Prozesse, die nach Bedarf aktiviert werden können. Dadurch bleibt die Anwendung im Kern langfristig stabil und kann eine hohe Systemleistung erbringen.

- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)** steuert und überwacht Prozesse im Vertrieb, Kundenservice und Marketing und unterstützt wichtige nachgelagerte Aktivitäten. Die Interaktion mit dem Kunden kann über verschiedene Kanäle, unter anderem über mobile Smartphones, das Internet und soziale Medien, stattfinden. Eine spezielle Infrastruktur ermöglicht die Kommunikation mit anderen Nutzern unabhängig von Tageszeit und Standort.
- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)** verwaltet, überwacht und steuert sämtliche Produktinformationen über den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der erweiterten Wert schöpfungskette. 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. Die Anwendung bietet Funktionen für eine bedarfsorientierte Suche nach Lieferanten, ein zentralisiertes Vertragsmanagement sowie verschiedene Kanäle für die Interaktion mit Lieferanten. SAP SRM hilft Unternehmen, den gesamten Prozess von der Beschaffung bis zur Zahlung schneller abzuwickeln und zu optimieren. Möglich wird dies durch integrierte Prozesse und Funktionen für die strikte Einhaltung von Vertragsvereinbarungen.
- **SAP Supply Chain Management (SAP SCM)** schafft die Voraussetzungen dafür, dass Unternehmen ihre Lieferprozesse besser an ein dynamisches Wettbewerbsumfeld anpassen können. Mit der Anwendung lassen sich klassische lineare Lieferketten mit hintereinandergeschalteten Prozessen in offene, anpassungs- und reaktionsfähige Logistiknetzwerke umwandeln.

Branchenlösungen der SAP Business Suite

Die SAP bietet Software für Unternehmen in 24 Branchen. Diese Lösungspakete unterstützen gängige praxisbewährte Prozesse und sind das Ergebnis jahrzehntelanger, vertrauensvoller Zusammenarbeit mit branchenführenden Kunden. Diese brachten ihre bewährten Geschäftsverfahren in die Entwicklung mit ein, um den Kunden, Lieferanten und Partnern in ihren Geschäftsnetzwerken ein besseres Arbeiten zu ermöglichen. Ein weiterer Aspekt unserer Software ist das nahtlose Zusammenspiel zwischen On-Premise-, Cloud- und Mobiellösungen.

Unsere Kunden erhalten dadurch Flexibilität, Sicherheit und Skalierbarkeit auf einer zentralen IT-Plattform. Diese Orchestrierung bietet folgende Vorteile:

- einfache Anwendung der Lösungen durch eine stufenweise Implementierung
- schneller Return on Investment durch Rapid-Deployment-Lösungen
- sicherer, zuverlässiger, auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens abgestimmter Lösungsbetrieb

SAP-Rapid-Deployment-Lösungen

SAP-Rapid-Deployment-Lösungen sind eine Kombination aus vorkonfigurierter Software, fest umrissenen Services und speziellen Inhalten wie SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeugen und Unterstützung für Geschäftsverantwortliche. Sie erfüllen fachbereichsspezifische Anforderungen und überzeugen durch ein deutlich niedrigeres Verhältnis zwischen Service- und Softwarekosten. Preis, Leistungsumfang, Termine und Ergebnisse stehen im Voraus fest. Darüber hinaus sind in die Lösungen bewährte Geschäftsverfahren zahlreicher Kunden und qualifizierter Partner eingeflossen. Dadurch ist die Nutzung einfacher und die Implementierung mit geringerem Risiko verbunden. SAP-Rapid-Deployment-Lösungen sind in der Regel innerhalb von zwölf oder weniger Wochen einsetzbar, lassen sich kostengünstig implementieren und bieten Kunden unmittelbaren und spürbaren Mehrwert.

Lösungen für den Mittelstand

SAP bietet ein Lösungspaket speziell für kleine und mittlere Unternehmen, darunter SAP Business All-in-One, SAP Business One und SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen. Neben Funktionen für das Tagesgeschäft enthalten die Lösungen auch Business-Intelligence-Software. Für Unternehmen, die eine größere, integrierte Unternehmensanwendung ohne eine komplexe IT-Infrastruktur suchen, bietet sich SAP Business ByDesign an. Die moderne Cloud-Lösung kann auch von Kunden als Plattform für die Entwicklung eigener Lösungen genutzt werden. Wie Großunternehmen suchen auch kleine und mittelgroße Betriebe nach Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse zu straffen, Kosten zu senken, Wachstum zu schaffen und ihre Profitabilität zu erhöhen. Hierfür müssen ihnen die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt im gesamten Unternehmen zur Verfügung stehen.

SAP Business All-in-One

SAP Business All-in-One richtet sich an kleine und mittelgroße Unternehmen mit 100 bis 2.500 Mitarbeitern. Die Lösungen aus dieser Reihe bieten integrierte Geschäftsprozesse für unterschiedliche Unternehmensfunktionen: von Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft, Einkauf und Bestandsmanagement über Fertigungsprozesse, Logistik und Produktentwicklung bis hin zu Vertrieb, Service und Marketing. Bei Bedarf können die ERP-Lösungen um zusätzliche Funktionen erweitert werden. Qualifizierte SAP-Partner bieten rund 660 branchenspezifische SAP-Business-All-in-One-Lösungen in 55 Ländern an. Sie erhalten von SAP die nötigen Implementierungswerkzeuge und -methoden, um eine schnelle und kalkulierbare Implementierung mit geringem Risiko, geringen Kosten und einer schnellen Wertschöpfung durchführen zu können. Kunden haben die Wahl zwischen einer festen Installation oder einer Hosting-Lösung, die auf Subskriptionsbasis zur Verfügung gestellt wird.

SAP Business One

SAP Business One ist speziell für kleine Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert, deren Buchhaltungssoftware an Grenzen stößt und die ihre Abläufe mit einer zentralen, einheitlichen Lösung optimieren wollen. Die Anwendung deckt praktisch das gesamte Geschäft ab – von den Finanzen und der Bestandsverwaltung über den operativen Betrieb bis hin zum Vertrieb und zu den Kundenbeziehungen. Sie hilft kleinen Unternehmen, ihre Effizienz zu steigern und schneller profitables Wachstum zu erzielen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, SAP Business One an spezielle Prozesse und Anforderungen anzupassen.

SAP Business ByDesign

Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Cloud-Lösungen.

SAP BusinessObjects Edge

Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Analytik.

Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung

Die anhaltende Bedrohung durch den Klimawandel und die Schwankungen der Rohstoffpreise rücken auch das Thema Nachhaltigkeit immer stärker ins Blickfeld der Unternehmen. Die strategische Bedeutung von Nachhaltigkeit für ihre kurz- und langfristige Profitabilität wird ihnen zunehmend bewusst.

Unternehmen mit einem proaktiven und strategischen Ansatz zur Nachhaltigkeit können sich jetzt als Vorreiter positionieren und von innovativen Softwarelösungen profitieren, die ihnen helfen, Kosten und Risiken zu senken und ihr Ansehen zu stärken.

SAP bemüht sich nicht nur selbst stetig um ein nachhaltigeres Wirtschaften. Auch für unsere Kunden bieten wir eine breite Palette an Softwarelösungen, um sie bei der Umsetzung einer nachhaltigen Unternehmensstrategie zu unterstützen. Unsere Nachhaltigkeitslösungen decken fünf zentrale Bereiche ab: Nachhaltigkeitsanalysen und -berichte, Energiemanagement, operatives Risikomanagement, nachhaltige Lieferketten und Produkte sowie nachhaltige Personalwirtschaft. Zu unserem Portfolio gehören folgende Lösungen:

- Mit **SAP BusinessObjects Sustainability Performance Management** können Unternehmen leichter Nachhaltigkeitsziele festlegen, ihre Nachhaltigkeitsleistung messen und in Berichten darstellen. Die Analytikanwendung trägt auch dazu bei, die Kosten für die Datenerfassung und die Fehlerquote zu reduzieren.
- **SAP Carbon Impact OnDemand** (Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Cloud-Lösungen)
- **SAP Environment, Health and Safety Management (SAP EHS Management)** sorgt in Unternehmen für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Mit einem integrierten Konzept für alle Aspekte des Compliance- und Risikomanagements hilft die Anwendung Unternehmen, Risiken im Bereich des Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutzes zu erkennen, zu steuern und zu vermeiden.
- Mit der Anwendung **SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII)** können Unternehmen Möglichkeiten für Energieeinsparungen in der Fertigung erkennen und weiterverfolgen.
- **SAP Advanced Metering Infrastructure (AMI) Integration for Utilities** hilft Versorgungsunternehmen, Umsatz und Nachfrage zu steigern, einen kosteneffektiven Kundenservice zu erzielen und die Markteffizienz zu erhöhen. Darüber hinaus wird der Datenaustausch zwischen Energieanbietern und Infrastrukturbetreibern automatisiert.

Analytik

SAP-BusinessObjects-Portfolio

Das SAP-BusinessObjects-Portfolio enthält Anwendungen für Business Intelligence und Enterprise Information Management, mit denen Unternehmen jedem Teilnehmer eines Geschäftsnetzwerks zuverlässige Informationen zur Verfügung stellen können. So sind sie in der Lage, schnell zu reagieren und zeitnah Entscheidungen auf einer soliden Grundlage zu treffen. Das Portfolio umfasst auch Lösungen für Enterprise Performance Management sowie Governance, Risk und Compliance. Kunden haben damit die Möglichkeit, ihre Profitabilität zu steigern, Risiken und die Einhaltung von Vorgaben zu überwachen sowie Systeme und Prozesse zu optimieren. Darüber hinaus enthält das SAP-BusinessObjects-Portfolio auch analytische Anwendungen, die sich speziell an Geschäftsverantwortliche im Unternehmen richten. Sie helfen ihnen, sich an den strategischen Zielen auszurichten, auf die prognostizierten Ergebnisse hinzuarbeiten und fundierte Entscheidungen zu treffen. SAP steht für Offenheit und Interoperabilität in heterogenen Softwarelandschaften. Deshalb können die Lösungen sowohl mit Datenquellen oder Systemen anderer Anbieter als auch mit den Anwendungen der SAP Business Suite sowie mit anderen SAP-BusinessObjects-Lösungen verknüpft werden.

– **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. Die Lösungen lassen sich über das Internet nutzen, bei Kunden vor Ort installieren oder auf mobilen Endgeräten einsetzen. Sie helfen Unternehmen, Daten aus verschiedenen Quellen und in unterschiedlichen Formaten abzurufen und diese in Form von übersichtlichen und zweckmäßigen Informationseinheiten bereitzustellen. Mithilfe der BI-Software können Kunden Trends und Muster aufdecken, Geschäftsprobleme lösen, Veränderungen rechtzeitig erkennen und gezielt auf ihre Unternehmensziele hinarbeiten.

– **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Information Management (EIM)** unterstützen Kunden bei der Datenintegration, der Gewährleistung der Datenqualität und der Verwaltung von Metadaten. So entsteht zusammen mit den EIM-Funktionen der Technologieplattform SAP NetWeaver

eine zuverlässige Datenbasis, die für Geschäfts- und IT-Maßnahmen genutzt werden kann. Kunden können strukturierte und unstrukturierte Daten abrufen, integrieren, verschieben oder bereinigen und dadurch zeitnah einheitliche Informationen zur Verfügung stellen.

– **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM)** helfen Unternehmen dabei, ihre Unternehmensleistung zu überwachen, flexibel zu agieren und bessere Entscheidungen zu treffen. Sie sind für verschiedene Unternehmensbereiche konzipiert, darunter das Finanzwesen, das Lieferkettenmanagement und die Beschaffung. Das EPM-Portfolio umfasst Anwendungen für Strategiemanagement, Planung, Budgeterstellung und Prognosen sowie Konsolidierung. Auch das Rentabilitäts- und Kostenmanagement, die Ausgabenanalyse sowie die Kontrolle der Lieferkette sind abgedeckt.

– **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC)** unterstützen Unternehmen bei der Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften und Richtlinien zur Unternehmensführung sowie beim Risikomanagement. Sie können alle GRC-Aktivitäten in heterogenen Umgebungen in Echtzeit überblicken und proaktiv steuern.

– Das **SAP-BusinessObjects-Portfolio** bietet auch analytische Anwendungen für spezielle Branchen und Fachbereiche. Die Anwendungen entstanden in Zusammenarbeit mit Kunden und sind in nahezu jeder Umgebung einsetzbar. Sie stellen Unternehmen Best Practices und detaillierte Geschäftsdaten zur Verfügung, damit diese Risiken besser verstehen, Geschäftsmöglichkeiten erkennen und wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen treffen können. Die Anwendungen sind schnell einsatzbereit, für nahezu jedes IT-System geeignet und bieten eine schnelle Wertschöpfung.

– **SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen** unterstützen mittelständische Unternehmen bei der Optimierung ihrer Budgetplanung und Konsolidierung sowie beim Strategiemanagement. Die vielseitigen Lösungen bieten verschiedene Funktionen – von flexiblen Ad-hoc-Berichten und Analysen über Datendarstellungen per Dashboard bis hin zu Funktionen für Datenintegration und Datenqualitätsmanagement.

Mobile Lösungen

Die Möglichkeit, überall auf Unternehmensdaten zugreifen zu können, gewinnt zunehmend an Bedeutung: Mitarbeiter nutzen Smartphones und andere Geräte, um sowohl innerhalb als auch außerhalb des Büros an die Unternehmenssysteme angebunden zu sein und produktiv arbeiten zu können. Auch unsere Kunden und Partner nutzen die Vorteile der mobilen Geschäftsabwicklung.

Mit ihrer Strategie, Smartphones für Verbraucher einzuführen, haben Unternehmen wie Apple und Google die Menschen begeistert – mit einer fantastischen Anwenderfreundlichkeit, mit den mobilen Apps ihrer Partner und einem noch nie da gewesenen Zugang zu Informationen. Diese Welle hat auch außerhalb des Verbrauchermarktes eine gewaltige Nachfrage in Unternehmen ausgelöst. Aufgrund ihrer Erfahrungen mit den Anwendungen für den Privatgebrauch geben sich Führungskräfte und ihre Mitarbeiter mit der relativ begrenzten Auswahl an Geräten und den wenigen mobilen Apps für Unternehmen nicht mehr länger zufrieden und üben enormen Druck auf die IT-Branche aus. Von der Informationstechnologie erwarten sie Änderungen in zweierlei Hinsicht: Flexibilität bei der Wahl des einzusetzenden Geräts und anwenderfreundliche mobile Anwendungen. Für die IT-Branche bedeutet dies, dass man sich gezielt mit den Themen Infrastruktur, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Anwendungen auseinandersetzen muss.

Ziel unserer Akquisition von Sybase im Jahr 2010 war es, unser Produktportfolio im Bereich Mobile Computing weiter auszubauen. Mit den Sybase-Lösungen für Unternehmensmobilität und unserem bestehenden Portfolio an mobilen Lösungen verfügen wir nun über eine bessere Infrastruktur und mehr Tools und Anwendungen, um auf SAP-Daten überall und von jedem Gerät aus zuzugreifen. Die mobile Plattform basiert auf offenen Standards, läuft auf allen wichtigen mobilen Betriebssystemen und verwaltet und unterstützt alle gängigen Gerätetypen.

Mit der Sybase Unwired Platform können die SAP, ihre Kunden und Partner mobile Apps entwickeln, um bestehende Anwendungen, wie die SAP Business Suite, über den Desktop hinaus auch auf mobilen Endgeräten zugänglich zu machen. Dadurch können vorhandene SAP-Softwareprodukte noch umfassender genutzt werden und Mehrwert für Menschen schaffen, unabhängig davon, wo sich diese gerade befinden.

Konkret möchten wir unseren Kunden die folgenden Möglichkeiten bieten:

- Daten und Prozesse der SAP-Software auf unterschiedlichen Geräten an jedem Ort zu nutzen (mobile Apps für Unternehmen und Produktivitätssteigerungen);
- über interne und externe Informationen zu verfügen, um ihre Entscheidungen auf einer breiten, individuell abgestimmten Datengrundlage zu treffen (analytische Funktionen);
- in einem dynamischen Unternehmensnetzwerk zusammenzuarbeiten und ihre Leistung zu optimieren (Werkzeuge für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit);
- die Funktionen der SAP-Software zu ergänzen und eigene Einsatzmöglichkeiten zu entwickeln – dies gilt auch für unsere Partner;
- ihre Verbraucher mit Apps zu erreichen, die sich durch eine hohe Anwenderfreundlichkeit auszeichnen.

2011 brachten wir verschiedene mobile Anwendungen auf den Markt (beispielsweise SAP Travel Expense Approval, SAP CRM Sales und SAP Retail Execution).

Cloud-Lösungen

Die Bereitstellung von Lösungen über das Internet wird durch die technologischen Fortschritte im Cloud Computing und die schnelle Wertschöpfung des On-Demand-Konzepts immer mehr zu einer wirtschaftlich sinnvollen Alternative für Kunden aller Größenordnungen. Wir haben diese Trendwende aufgenommen und setzen unser Versprechen konsequent um: Wir wollen ein passendes Portfolio an strategischen und zuverlässigen Cloud-Lösungen bieten, die mit den bereits vorhandenen SAP-Softwareprodukten unserer Kunden kompatibel sind.

Die Cloud-Lösungen der SAP sind gezielt auf die Anforderungen der Benutzer zugeschnitten und bieten ihnen mit Technologien wie Kooperationsfunktionen und Content Services neue Möglichkeiten für die Geschäftsabwicklung. Das Cloud-Konzept beruht auf dem Prinzip der Vernetzung. Diesen Aspekt nutzen unsere Lösungen, um Menschen in Unternehmen eine Zusammenarbeit innerhalb und außerhalb der Unternehmensgrenzen zu ermöglichen. Die Lösungen bauen auf einer gemeinsamen Plattform auf, sind gut aufeinander abgestimmt und tragen mit

ihrer schnellen Wertschöpfung und ihrem risikoarmen Betriebsmodell zum Unternehmenserfolg bei. Darüber hinaus können Innovationen unmittelbar genutzt werden, ohne dass Kunden eine eigene IT-Abteilung für die Verwaltung der Infrastruktur betreiben müssen.

- **SAP Business ByDesign** ist eine Komplettlösung für kleine und mittelgroße Betriebe sowie Tochtergesellschaften von Großunternehmen. Da die Lösung über das Internet bereitgestellt wird, müssen Kunden keine eigenen IT-Systeme aufbauen und betreiben und können sich auf den Ausbau ihres Kerngeschäfts konzentrieren. 2011 brachten wir zwei neue Versionen von SAP Business ByDesign auf den Markt. Neue Lösungen der SAP und ihrer Partner rund um SAP Business ByDesign, darunter Add-ons, Mash-ups und Erweiterungen, finden Kunden im SAP Store.
- Die Cloud-Lösung **SAP Information Interchange OnDemand** von unserem Partner Crossgate stellt vorkonfigurierte Partnerprofile für die Vernetzung von Geschäftspartnern zur Verfügung. Sie sorgt für eine bessere Integration und einen einfacheren Datenaustausch mit Partnern und schafft damit die Voraussetzungen für einen schnellen und effizienten Handel zwischen Unternehmen und eine einfache Fakturierung. Die Verbindung zu den Geschäftspartnern muss für die jeweiligen Prozesse nur einmal eingerichtet werden. Danach können Kunden elektronische Belege für alle Arten von Materialien, Waren und Dienstleistungen über ihre vorhandenen SAP-Anwendungen direkt austauschen.
- **SAP StreamWork** ist eine Cloud-Lösung, die die Zusammenarbeit bei Entscheidungen in einer Online-Umgebung unterstützt. Sie bringt die richtigen Mitarbeiter miteinander in Kontakt und ermöglicht ihnen Zugang zu Informationen, Strukturen, Unternehmensanwendungen und Geschäftsprozessen. So kommen sie schneller zu konkreten Ergebnissen. Anwender innerhalb und außerhalb des Unternehmens können über SAP StreamWork zusammen Strategien entwickeln, Probleme lösen, ein Brainstorming durchführen, Feedback sammeln und Entscheidungen vorantreiben.

Darüber hinaus sind bereits verschiedene Cloud-Lösungen für spezielle Anwendungen auf dem Markt, darunter SAP Sales OnDemand, SAP Sourcing OnDemand, SAP Carbon Impact OnDemand und die BI-OnDemand-Lösungen aus dem Portfolio von SAP BusinessObjects.

Datenbanken und Technologie

Um ein nahtloses Zusammenspiel aller Anwendungsebenen zu ermöglichen, ist eine Orchestrierung sämtlicher Anwendungen innerhalb einer IT-Landschaft erforderlich. Wir planen deshalb, weiterhin in die Bereiche Lebenszyklusmanagement, Stammdatenmanagement und Orchestrierung von Prozessen zu investieren. Wir wollen damit die IT-Gesamtkosten unserer Kunden immer weiter senken und konsistente Daten und Prozesse auf allen Anwendungsebenen gewährleisten. Darüber hinaus werden wir auch in unser Technologieportfolio investieren. Ziel ist es, ein technologisches Fundament zu bieten, das alle derzeitigen Nutzungsmodelle für Anwendungen unterstützt, unabhängig von ihrem Betriebsmodus (fest installiert, über das Internet oder das Mobilgerät). Beispielsweise bildet die Technologieplattform SAP NetWeaver weiterhin eine stabile Basis für die SAP Business Suite und andere SAP-Software. Mit ihr können Unternehmen Geschäftsprozesse ausbauen und optimieren und über alle Nutzungsmodele hinweg aufeinander abstimmen. Durch modulare Funktionen reduziert SAP NetWeaver die Komplexität und sorgt mit offenen Schnittstellen, Middleware und Prozessmanagementtools für mehr Flexibilität in heterogenen IT-Landschaften.

Mit SAP Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE) steht Kunden eine neue Datenbankoption zur Verfügung. Support, Wartung und Lebenszyklusmanagement erhalten sie dabei aus einer Hand.

Eine weitere Schlüsselinnovation im Technologieportfolio der SAP ist In-Memory Computing. Die Plattform SAP HANA, die sich aus der SAP-HANA-Datenbank und anderen Komponenten zusammensetzt, beruht auf dieser Technologie. Mit SAP HANA können große Mengen detaillierter Daten in Echtzeit analysiert werden. Die bahnbrechende Technologie soll als Ergänzung für andere Technologien und Anwendungen – beispielsweise Analytiklösungen, SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) und die SAP Business Suite – angeboten und ohne Betriebsunterbrechung eingesetzt werden können.

SAP NetWeaver BW ist mit SAP HANA als zugrunde liegender In-Memory-Datenbank erhältlich. Eine deutliche Vereinfachung, eine Senkung der IT-Gesamtkosten, Performancesteigerungen und innovative Geschäftsanalysen sind nur einige der Vorteile, die sich durch eine hoch komprimierte Datenspeicherung im Spaltenformat und leistungsstarke Abfragen ergeben. Darüber

hinaus ist es auch möglich, Daten aus SAP NetWeaver BW mit Echtzeitdaten aus Data Marts von SAP HANA zu kombinieren. Weitere Anwendungen auf Basis von SAP NetWeaver BW in Kombination mit SAP HANA sind geplant.

Serviceportfolio der SAP

Mit unserem Serviceportfolio wollen wir unseren Kunden helfen, bestmöglich von ihren SAP-Lösungen zu profitieren – schnell und zu günstigen, kalkulierbaren Kosten.

Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz für das Management von IT-Lösungen, der sich über deren gesamten Lebenszyklus erstreckt. Zusammen mit zertifizierten Partnern bieten wir eine breite Palette an Methoden, Werkzeugen und Serviceangeboten, um die Geschäftsanforderungen unserer Kunden zu erfüllen und ihnen eine profitable Nutzung ihrer SAP-Lösungen zu ermöglichen. Unsere Services sorgen für ein lückenloses Risiko- und Qualitätsmanagement über die gesamte Dauer der Kundenbeziehung. Gleichzeitig entsteht durch die enge Verknüpfung zwischen unserem Entwicklungs- und Servicebereich ein geschlossener Feedback-Kreislauf für unsere Kunden. Das Serviceportfolio der SAP umfasst Serviceleistungen für generische und branchenspezifische Lösungen sowie für Änderungen der Prozess- und IT-Landschaft in Unternehmen. Darüber hinaus bieten wir auch Serviceleistungen für kundenspezifische Entwicklungen, Supportleistungen, Unterstützung beim Programm- und Projektmanagement und bei der Qualitätssicherung sowie Schulungen und Zertifizierungen an.

Unser Serviceportfolio haben wir nach folgenden Kategorien gegliedert:

- **High Value Services** sind in der Regel 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 Kunden eine schnelle Wertschöpfung aus ihren Softwarelösungen zu bieten und die Betriebskosten für sie kalkulierbarer zu machen. Hierzu gehören auch die umfassenden Serviceleistungen im Rahmen der SAP-Rapid-Deployment-Lösungen.

Auch in Zukunft werden wir traditionelle Serviceleistungen anbieten, diese aber auch zunehmend über unsere Partner bereitstellen lassen.

SAP Services ist in mehr als 50 Ländern vertreten und betreibt über 70 Schulungszentren, sieben Global-Support-Zentren und zehn Kundenentwicklungszentren in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien. Mit rund 21.000 Mitarbeitern steht SAP Services unseren Kunden weltweit rund um die Uhr zur Verfügung.

Unsere kundenspezifische Entwicklung sowie sämtliche Supportservices und der Support und die Services von Sybase fassen wir unter softwarebezogenen Services zusammen. Alle übrigen Services, die von SAP Consulting, SAP Education, Sybase Messaging, Sybase Consulting und Sybase Education erbracht werden, gehören zu den Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Services.

Softwarebezogene Services

SAP Custom Development

SAP Custom Development entwickelt kundenspezifische Lösungen und Geschäftsprozesse auf Basis der SAP-Technologie und bietet Entwicklungs- und Supportservices für jede Phase im Lebenszyklus dieser Lösungen. Mit einem umfassenden Netz an Experten aus zehn Entwicklungszentren weltweit hilft SAP Custom Development bestehende Lösungen auszubauen und zu optimieren oder neue innovative Anwendungen nach den Wünschen des Kunden zu erstellen. Darüber hinaus entwickelt SAP Custom Development auch Lösungen für die speziellen Anforderungen verschiedener Branchen.

Supportservices

Durch verschiedene Supportangebote unterstützen wir die Lösungslandschaften und die sich daraus ergebenden Anforderungen unserer Kunden. Unsere Supporteinheiten betreuen Kunden vor, während und nach der Implementierung unserer Softwarelösungen. Rund um die Uhr steht in jeder Region technischer Support für die Lösung von Kundenproblemen zur Verfügung. Daneben umfasst unser Angebot proaktive, präventive Leistungen, um die Investitionen unserer Kunden in SAP-Technologie und -Software zu schützen.

Im Rahmen unseres Stufenmodells für den Support haben Kunden weltweit die Wahl zwischen verschiedenen Supportangeboten, unter anderem den beiden Servicemodellen SAP Enterprise Support und SAP Standard Support. Kunden können somit nach ihrem eigenen Bedarf das passende Supportangebot auswählen. Die überwiegende Mehrheit der Kunden entscheidet sich jedoch für SAP Enterprise Support. Das erweiterte Wartungs- und Supportangebot bietet unseren Kunden mehr Wahlmöglichkeiten, Kalkulationssicherheit und einen höheren Mehrwert.

– **SAP Standard Support** sorgt mit Supportleistungen für einen kontinuierlichen und effektiven IT-Betrieb. Kunden erhalten im Rahmen dieses Basis-Supportangebots Serviceleistungen und Werkzeuge, mit denen sie die Kosten für den dauerhaften Betrieb ihrer IT-Systeme und die damit verbundenen Risiken so niedrig wie möglich halten können. Dies gilt auch für Upgrades. Mit Verbesserungen, Qualitätsmanagement, Wissenstransfer und Problemlösungen stellt SAP Standard Support sicher, dass SAP-Lösungen bei den Kunden möglichst effizient laufen.

– **SAP Enterprise Support** bietet über den SAP Standard Support hinaus umfassende, proaktive Support- und Wartungsleistungen für den gesamten Lebenszyklus von Anwendungen. Damit helfen wir Kunden, die zunehmende Komplexität ihrer IT-Umgebungen zu beherrschen und Lösungen nahtlos in ihre IT-Landschaften zu integrieren. Für geschäftskritische Prozesse bieten wir laufende Qualitätsprüfungen zur Analyse von technischen Risiken sowie Systemaktualisierungen. Darüber hinaus stellen wir mit dem SAP Solution Manager eine zentrale Plattform für das Anwendungsmanagement zur Verfügung. Der SAP Solution Manager umfasst Qualitätsmanagementmethoden, Prozesse und Werkzeuge, um umfassende Tests sowie Maßnahmen in den Bereichen Lösungsimplementierung, Betrieb und kontinuierliche Optimierung durchzuführen.

– **SAP MaxAttention** stellt eine Erweiterung von SAP Enterprise Support dar. Es bietet Kunden eine individuell auf sie zugeschnittene Betreuung für alle Phasen ihrer SAP-Lösung. Eine breite Palette von Services hilft Unternehmen, komplexe IT-Lösungen zu schützen, neue Versionen und Upgrades zu planen und den Betrieb ihrer produktiven Lösungen stetig zu optimieren. Die Leistungen im Rahmen von SAP MaxAttention werden von der Organisation SAP Active Global Support

erbracht. Sie bieten unseren Kunden das höchstmögliche Supportniveau auf der Grundlage eines speziellen Kooperationskonzepts mit einem technischen Serviceberater und Service-Level-Vereinbarungen sowie langfristiger Zusammenarbeit.

– **SAP Safeguarding** hilft unseren Kunden, die technischen Risiken einer Implementierung, eines Integrations-, Migrations- oder Upgradeprojekts zu mindern, um so einen reibungslosen Produktivstart und einen zuverlässigen Lösungsbetrieb zu ermöglichen. Ein technischer Qualitätsmanager vor Ort stellt sicher, dass Kunden die erforderliche Unterstützung erhalten, ein Wissenstransfer stattfindet und unsere Kunden die Leistung, Datenkonsistenz und Verfügbarkeit ihrer SAP-Lösung verbessern können.

Der Sybase-Geschäftsbereich für Kundenservice und Support bietet technische Supportleistungen für die Sybase-Produktfamilien. Sybase betreibt regionale Supportzentren in Asien, Europa, Latein- und Nordamerika, die weltweit Kunden und Partner ununterbrochen mit technischen Serviceleistungen unterstützen. Auf der Support-Internetseite von Sybase können Anwender und Partner Softwarekorrekturen sowie technische Informationen abrufen oder sich an Newsgroups beteiligen.

– Im Rahmen des **Sybase Standard Support** bieten wir neben Updates und neuen Versionen, die während des Wartungszeitraums auf den Markt kommen, hochwertige Supportleistungen rund um die Uhr bei Problemen sowie Zugang zu neuen Versionen und Online-Supportservices.

– **Sybase Enterprise Support** unterstützt Unternehmen bei geschäftskritischen Projekten mit personalisierten Supportleistungen, die auch eine hohe Verfügbarkeit des Supportpersonals gewährleisten. Kunden genießen bei Problemen eine bevorzugte Behandlung durch die Mitarbeiter des technischen Supports, erhalten proaktive Services sowie andere Sonderoptionen. Bei diesem Supportangebot werden Anfragen mit höchster Priorität und möglichst kurzer Reaktionszeit bearbeitet.

– Darüber hinaus bietet Sybase sowohl Partnern als auch Anwendern einige spezielle Supportserviceprogramme für bestimmte Workplace-, Werkzeug- und iAnywhere-Lösungen an.

Beratungs- und Schulungsservices

Beratung

SAP Consulting bietet Beratungsleistungen für die Planung, Implementierung und Optimierung von Unternehmenssoftware. Die Beratung kann sowohl auf Branchen als auch auf einzelne Fachbereiche oder Abteilungen zugeschnitten sein. Das Beratungsspektrum deckt folgende Leistungen ab:

– **Business Transformation Services** unterstützen unsere Kunden, ihre IT- und Geschäftsprozesse in Einklang zu bringen. So können sie schneller auf neue Herausforderungen in einem schnelllebigen Marktumfeld reagieren. Zu diesen Leistungen zählen unter anderem Executive Advisory Services, Value Partnerships sowie Business Process and Platform Services.

– **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.

– Mit **Services zur Optimierung der Performance und Transparenz** in Unternehmen führen wir im Zusammenhang mit der Einführung innovativer Geschäftsprozesse Analysen durch und zeigen die damit verbundenen Herausforderungen für das Unternehmen auf.

– Im Rahmen von **Business Application Services** bieten wir unseren Kunden flexibel zusammenstellbare Lösungen, die ihre Anforderungen im Anwendungs- und Analytikbereich berücksichtigen.

– Wir unterstützen unsere Kunden auch beim **Projekt- und Programmmanagement** sowie mit **Risikoanalysen und Qualitätssicherungsmaßnahmen** für ihre Lösungslandschaft. Hierzu gehören auch Anpassungen von Lösungen, die sich aus Fusionen und Übernahmen oder aus der Ausgliederung von Geschäftsbereichen ergeben.

Unsere Beratungsleistungen basieren auf bewährten Geschäftsprozessen und haben einen klar umrissenen Kostenrahmen und Leistungsumfang. Unsere Kunden profitieren

dadurch von einer schnelleren und kosteneffizienten Wertschöpfung und wissen besser, welche Kosten auf sie zukommen. Gleichzeitig sinkt das Verhältnis von Service- zu Softwarekosten.

Die Organisation Sybase Professional Services richtet sich an Kunden mit Lösungslandschaften aus Sybase-Produkten und Software anderer Hersteller. Kunden erhalten dort umfassende Beratungs-, Schulungs- und Integrationsleistungen, um ihre Lösungen zu optimieren.

Schulung

Das Leistungsangebot von SAP Education vermittelt SAP-Kunden und -Partnern Wissen über SAP-Produkte und -Services. Es umfasst verschiedene Schulungsangebote wie E-Learning, live über das Internet übertragene Veranstaltungen (Virtual Live Classroom Training), Learning-on-Demand und Präsenzveranstaltungen ebenso wie Analysen des Schulungsbedarfs, Zertifizierungen und Lernsoftware. Unsere Schulungsprogramme sind weltweit standardisiert. Jedes Jahr schult SAP Education über 300.000 Personen und ist somit eine der weltweit größten IT-Schulungsorganisationen.

Sybase bietet ein umfangreiches Schulungsprogramm, mit dem Kunden und Partner ihre Kenntnisse in Bezug auf Sybase-Produkte vertiefen können. In den Sybase-Schulungszentren werden Grundlagen- und Fortgeschrittenenkurse angeboten. Auch spezielle Schulungen für einzelne Kunden und Kurse, bei denen das Lerntempo selbst bestimmt werden kann, sind möglich. Darüber hinaus bieten auch verschiedene Sybase-Vertriebspartner und autorisierte Schulungsanbieter Kurse für Sybase-Produkte an.

Mobile Services von Sybase

Sybase bietet ein umfassendes Portfolio an mobilen Services. Die Services sorgen dafür, dass mobile Messaging-Dienste miteinander kommunizieren und Inhalte auf mobilen Endgeräten zur Verfügung gestellt werden können. Darüber hinaus unterstützen sie den mobilen Geschäftsverkehr. Die Services richten sich an Mobilfunkbetreiber, Content-Anbieter, Unternehmen und Finanzinstitute.

Mit seinen modernen mobilen Services löst Sybase die komplexen Problemstellungen der drahtlosen Kommunikation (Inkompatibilität von Netzen, Messaging-Protokollen, Mobilfunkgeräten und Verrechnungssystemen).

– **Sybase 365** sorgt mit Services für Mobilfunkanbieter weltweit für die Interoperabilität bei der Nachrichtenübermittlung im Bereich Short Message Service (SMS), Multimedia Message Service (MMS), GPRS Roaming Exchange (GRX) und Internet Protocol Exchange (IPX). 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. Mit den Interoperabilitätservices wird die Nachrichtenübermittlung zwischen Mobilfunkbetreibern über inkompatible Netzwerke, Protokollstacks und Mobilfunkgeräte deutlich einfacher. Zu den Services gehören auch Analysen des Datenverkehrs sowie detaillierte Berichte und Statistiken. Sybase 365 betreibt zwei Network Operations Centers, die die Infrastruktur für Messaging Services überwachen, die weltweiten Instandhaltungs- und Reparaturaktivitäten steuern und Sybase-Kunden rund um die Uhr technischen Support bieten.

– **Sybase Enterprise Services** bieten mobile Services für Unternehmen sowie Marken- und Content-Anbieter. Kunden können damit hochwertige Inhalte gewinnbringend positionieren und interaktive Services, CRM-, Werbe- und Marketingkampagnen weltweit über mobile Endgeräte zustellen. Das Angebot umfasst darüber hinaus Angebote für Fakturierung, Abrechnung, Berichte und Analysen.

– **mCommerce Services** bieten auf etablierten und neuen Märkten durchgängige Lösungen für mobile kommerzielle Dienste in den Bereichen Banking (mBanking), Zahlungsabwicklung (mPayments) und Überweisungen (mRemittance). Dank seiner Messaging-Plattform und einer weltweiten Abdeckung (SMS, MMS) schafft Sybase damit hervorragende Voraussetzungen, damit Mobilfunkanbieter, Finanzdienstleister und Unternehmen die Möglichkeiten des mCommerce optimal für sich nutzen können.

KUNDEN

SAP hilft Unternehmen dabei, ihre Potenziale bestmöglich zu nutzen. Ob es um eine stärkere Wettbewerbsposition, mehr Innovationsfähigkeit und Kundenorientierung oder den erfolgreichen Unternehmenswandel geht: Unser Ziel ist es, jeden Kunden auf dem Weg zum Best-run Business zu unterstützen.

Wie unsere Softwarelösungen dazu beitragen, Unternehmensabläufe in wirtschaftlicher, ökologischer und gesellschaftlicher Hinsicht nachhaltig zu verbessern, schildern wir im Abschnitt Software- und Serviceportfolio.

Kundenzufriedenheit

Wir sind fest davon überzeugt, dass der Erfolg der SAP schon immer untrennbar mit dem Erfolg und der Zufriedenheit unserer Kunden verbunden war. Unsere Software ist eines der wichtigsten Mittel, mit denen wir die Abläufe unserer Kunden positiv beeinflussen und ihnen zu mehr Effizienz verhelfen können. Wir messen die Zufriedenheit unserer Kunden an verschiedenen Indikatoren. Am wichtigsten ist für uns die Gesamtzufriedenheit der Kunden. Auf einer Skala von 1 bis 10 erzielten wir einen Zufriedenheitsgrad von 7,7 weltweit im Vergleich zu 7,6 im Jahr 2010 und erreichten damit unser für 2011 gestecktes Ziel. Wir reagieren auf unsere Kundenzufriedenheitsumfragen und wollen uns in bestimmten Punkten noch weiter steigern. Insbesondere wollen wir unseren Kunden mehr Gehör schenken und auf ihre Anliegen gezielter eingehen. Die geplanten Verbesserungen werden wir im Laufe des Jahres 2012 umsetzen.

Nachfolgend eine Auswahl von Kunden, die sich 2011 in den einzelnen Regionen für SAP entschieden haben:

Region Europa, Naher Osten, Afrika

- Die AOK, mit 24 Millionen Versicherten und rund 53.000 Mitarbeitern die größte deutsche Krankenversicherung, will ihre Geschäftsabläufe umgestalten und die Gesundheitskosten insgesamt senken. Die Krankenkasse entschied sich für SAP HANA, um in Echtzeit Einblick in ihre riesigen Datenbestände zu erhalten und diese auszuwerten. Mit der Plattform sollen Vorsorgemaßnahmen und gezielte Therapien für die Patienten ermittelt und damit Einsparungen realisiert werden.
- Boehringer Ingelheim, eines der 20 weltweit führenden Pharmaunternehmen, suchte nach einem effizienteren Verfahren für die Verwaltung von Stammdaten. Mit der SAP-Software kann das Unternehmen nun sein Stammdatenmanagement in einem Servicezentrum zusammenführen,

das für alle Geschäfts- und Fachbereiche und deren Daten und Prozesse zuständig ist.

- Galp Energia ist der führende Öl- und Erdgasanbieter in Portugal. Das Energieunternehmen investierte in neue ERP- und Fakturierungssysteme der SAP, die in nur sechs Monaten implementiert wurden.
- Pierre & Vacances, ein französischer Anbieter von Feriendorfern und Sport- und Freizeithotels, schloss Verträge für verschiedene SAP-Produkte ab. Mit SAP ERP, SAP Supplier Relationship Management, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence und SAP Real Estate Management möchte das Touristikunternehmen sein ehrgeiziges Ziel erreichen, innerhalb von fünf Jahren auf die doppelte Unternehmensgröße zu wachsen. Gleichzeitig sollen die Lösungen eine strenge Kostenkontrolle gewährleisten.

Region Amerika

- Medtronic, weltweit führender Anbieter von Therapieangeboten für chronische Krankheiten, investierte in SAP HANA, um seine Business-Intelligence-Systeme zu vereinfachen und zu optimieren.
- Mohawk Industries, ein führender Anbieter von Bodenbelägen für den privaten und gewerblichen Bereich, wollte das Berichtswesen und das Datenmanagement in allen seinen Geschäftsbereichen weltweit vereinheitlichen. Zu diesem Zweck entschied sich das US-amerikanische Unternehmen für SAP Invoice Management by OpenText, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence und die Software SAP BusinessObjects Data Services.
- Interpublic Group of Companies ist ein weltweit tätiger Werbe- und Marketingdienstleister mit über 41.800 Mitarbeitern. Zur Überwachung der Kundenprofitabilität und zur Planung, Analyse und Optimierung seiner Ressourcen wählte das New Yorker Unternehmen SAP-Software.
- Cascades Canada ULC produziert Verpackungs- und Zellstoffartikel, die vorwiegend aus Recyclingfasern bestehen. Mit SAP-Software will das kanadische Unternehmen seine Preisfindung, seine Produktkalkulation und seine Lagerhaltung optimieren und damit die Voraussetzungen für seine Wachstumsziele schaffen.
- Alliant Energy, ein öffentlicher Gas- und Energieversorger aus dem mittleren Westen der USA mit über 1,4 Millionen Kunden, wollte seine Personalwirtschaftssysteme optimieren. Mit der neuen Software der SAP verfügt Alliant Energy über ein zentrales System, um Noteinsätze zu koordinieren, die

Einsatzplanung zu überwachen und die Fahr- und Reparaturzeiten der Außendienstmitarbeiter zu optimieren.

- Servicios Liverpool, die größte Handelskette in Mexiko, entschied sich für SAP HANA, um Geschäftsdaten umfassender auswerten und schnellere Entscheidungen in der Bestandsführung und dem Vertrieb treffen zu können.

Region Asien-Pazifik-Japan

- Reliance Communications zählt zu den führenden Privatunternehmen Indiens. Mit SAP-Software will der Telekommunikationsanbieter seine Abläufe in Echtzeit überblicken und deren Effizienz erhöhen, die Personalverwaltung und -entwicklung verbessern und die Planung und Durchführung von Projekten straffen.
- Der indische Flachstahlhersteller Essar Steel investierte in SAP HANA, um seine Lagersendungen in Echtzeit auszuwerten und Vertriebsberichte zeitnah zu erstellen. Zudem verfügt Essar Steel mit SAP HANA nun über interaktive grafische Darstellungen für das Marketing und Finanzwesen und kann Profitabilitätsanalysen für verschiedene Geschäftszweige abrufen.

Anwendervereinigungen

Um Praxiswissen über SAP-Software auszutauschen und Einfluss auf die SAP-Entwicklung zu nehmen, haben sich unsere Kunden weltweit inzwischen 30 Anwendervereinigungen zusammengeschlossen. Die zwei größten sind die Americas' SAP Users' Group (ASUG) sowie die Deutschsprachige SAP-Anwendervergruppe (DSAG). SAP begrüßt und fördert den Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen diesen einflussreichen Gruppen und allen SAP-Anwendern und Interessierten. Das SAP User Group Executive Network (SUGEN) vereinigt 16 SAP-Anwendervergruppen, die gemeinsame Prioritäten und Handlungsbereiche festlegen, um eine gezielte Kommunikation zwischen der SAP und ihren Anwendervereinigungen weltweit zu ermöglichen.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Forschung und Entwicklung stehen im Zentrum unserer Strategie der kundenorientierten Innovation. SAP Research und die SAP Labs bündeln die gesamte Expertise und Vielfalt unseres Unternehmens, um Zukunftstechnologien zu erforschen und neue Anwendungen zu entwickeln, die für unsere Kunden einen wirtschaftlichen Mehrwert schaffen.

Forschung – SAP Research

Die globale Organisation SAP Research ist für technologische Forschung und Innovation bei SAP zuständig. Durch die Erschließung richtungsweisender IT-Trends bringt SAP Research die angewandte Forschung voran und fördert gezielt Projekte, die wirtschaftlichen Nutzen versprechen und die Produktpalette der SAP erweitern. Das Forschungsmodell von SAP Research basiert auf gemeinsamer Innovation durch partnerschaftliche Forschung – von großen Kooperationen mit Partnern aus der Wissenschaft und Wirtschaft bis hin zu maßgeschneiderten Innovationsprojekten mit einzelnen Pilotkunden. Projekte und Technologien, die sich als besonders erfolgversprechend und gewinnbringend abzeichnen, werden in Prototypen und damit in potenzielle Geschäftsmöglichkeiten für die SAP umgesetzt.

Mehr als 800 Partner aus Wirtschaft, Hochschulen und öffentlichen Verwaltungen sowie SAP-Kunden sind am Forschungsnetzwerk der SAP beteiligt, das weltweit 19 Standorte umfasst. Die Living Labs und Ko-Innovationszentren des Netzwerks bieten den Raum für gemeinsame Innovation und angewandte Forschung. Dort können unter Praxisbedingungen Trends näher erforscht und neue Prototypen sowie spezifische Kundenlösungen entwickelt werden. Das eigene Doktorandenprogramm von SAP Research zieht außerdem hoch qualifizierte Bewerber an, die in einem praxisnahen Umfeld promovieren möchten. Damit leistet SAP Research einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung von Nachwuchstalenten für die SAP.

Einige der wichtigsten Initiativen von SAP Research im Jahr 2011 waren:

– **Business Web:** Das Business Web soll Unternehmen künftig eine Cloud-Plattform für die Geschäftsabwicklung über das Internet bieten. Sie erhalten eine zentrale Anlaufstelle, um Applikationen, Dienstleistungen oder Inhalte abzurufen. Auch Werkzeuge für eine zügige Entwicklung und den Betrieb von Cloud-Anwendungen sollen dort zur Verfügung stehen. So kann die SAP ihre Stärken im Bereich Prozessmanagement einbringen und mit den Vorteilen des Cloud Computing und

der mobilen Geschäftsabwicklung verknüpfen. Die gemeinsam von der SAP, Partnern und Testanwendern entwickelte Plattform greift auf reale Geschäftsszenarien zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zurück. Das Projekt wird 2012 fortgesetzt; zurzeit arbeitet ein Team aus 80 Forschern an ersten Prototypen.

– **Future Fleet bei SAP:** In einem von Februar bis September 2011 laufenden Praxistest hatten mehr als 500 SAP-Mitarbeiter Gelegenheit, sich ans Steuer eines von 27 Elektroautos zu setzen. Diese wurden an vier SAP-Standorten rund um Walldorf ausschließlich mit erneuerbarer Energie „aufgetankt“. SAP Research hat einen Softwareprototyp zur Verwaltung von Elektroautos entwickelt und gezeigt, dass Informations-technologie eine wesentliche Rolle bei der Unterstützung von Elektromobilität spielt.

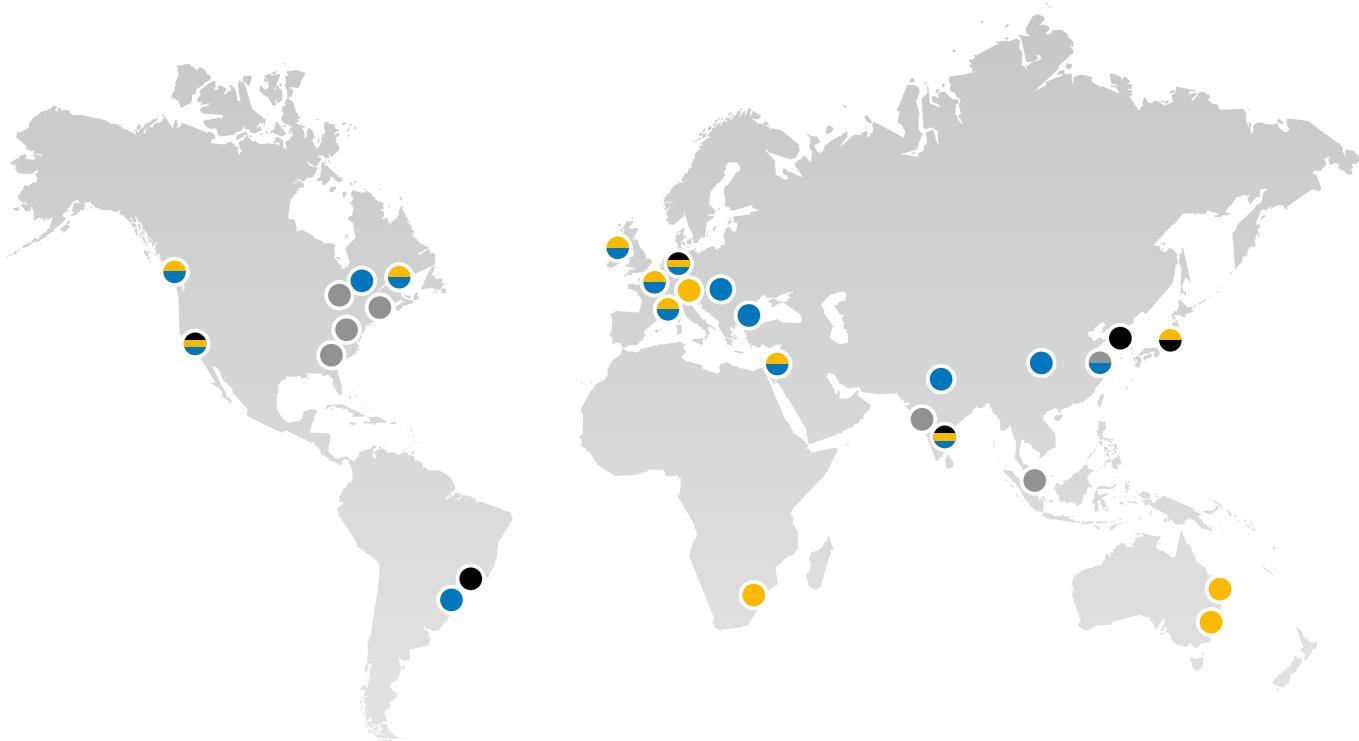
– **Erfolgreicher Abschluss des Forschungsprojekts THESEUS/TEXO:** Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderte Forschungsprogramm hatte zum Ziel, mithilfe semantischer Technologien die Grundlage für eine Dienstleistungswirtschaft im Internet zu entwickeln. Eines der Projektergebnisse ist die Entwicklung der Unified Service Description Language, einer plattformneutralen Sprache zur Beschreibung von Diensten. Diese macht es leichter, Dienstleistungen zu vergleichen und online zu handeln.

Entwicklung – SAP Labs

Das SAP Labs Network umfasst Entwicklungsstandorte in High-tech-Zentren auf der ganzen Welt. Das technische und betriebswirtschaftliche Fachwissen der SAP fließt dort in Softwarelösungen ein, die für die spezifischen Anforderungen der lokalen Märkte optimiert sind und Kunden einen größtmöglichen Nutzen bringen. Jedes SAP Lab verfügt über die Flexibilität eines kleinen Unternehmens, das aber gleichzeitig fest in ein globales Netzwerk eingebunden ist. Schwerpunktthemen und Verantwortungsbereiche sind jeweils klar definiert. Durch die direkte Zusammenarbeit mit Universitäten (Managementvorträge, Technologiekurse, Austauschprogramme) und eine aktive Beteiligung an Corporate-Social-Responsibility-Programmen wie den FIRST LEGO Leagues oder gemeinnützigen Organisationen vor Ort stärken die Labs den Ruf der SAP als bevorzugter Arbeitgeber innerhalb ihres jeweiligen Geschäftsumfelds.

Zusammen mit dem hohen Bekanntheitsgrad der Marke SAP tragen die Labs somit dazu bei, die qualifiziertesten Mitarbeiter für unser Unternehmen zu gewinnen.

Das globale Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk



Entwicklungscentren

- Bangalore & Gurgaon INDIEN
- Budapest UNGARN
- Dublin IRLAND
- Montreal & Toronto KANADA
- Markdorf DEUTSCHLAND
- Palo Alto USA
- Paris FRANKREICH
- Ra'anana ISRAEL
- São Leopoldo BRASILIEN
- Schanghai & Chengdu CHINA
- Sofia BULGARIEN
- Sophia Antipolis FRANKREICH
- Vancouver KANADA
- Walldorf & St. Leon-Rot DEUTSCHLAND

Standorte von SAP Research

- Bangalore INDIEN
- Belfast VEREINIGTES KÖNIGREICH
- Brisbane AUSTRALIEN
- Darmstadt DEUTSCHLAND
- Dresden DEUTSCHLAND
- Dublin IRLAND
- Karlsruhe DEUTSCHLAND
- Montreal KANADA
- Palo Alto USA
- Paris FRANKREICH
- Pretoria SÜDAFRIKA
- Ra'anana ISRAEL
- Sophia Antipolis FRANKREICH
- St. Gallen SCHWEIZ
- Sydney AUSTRALIEN
- Vancouver KANADA
- Tokio JAPAN
- Walldorf DEUTSCHLAND
- Zürich SCHWEIZ

Co-Innovation Labs

- Bangalore INDIEN
- Palo Alto USA
- São Paulo BRASILIEN
- Seoul SÜDKOREA
- Tokio JAPAN
- Walldorf DEUTSCHLAND

Forschungs- und Entwicklungsstandorte von Sybase

- Alpharette USA
- Concord USA
- Dublin USA
- Pune INDIEN
- Reston USA
- Schanghai CHINA
- Singapur SINGAPUR
- Waterloo KANADA

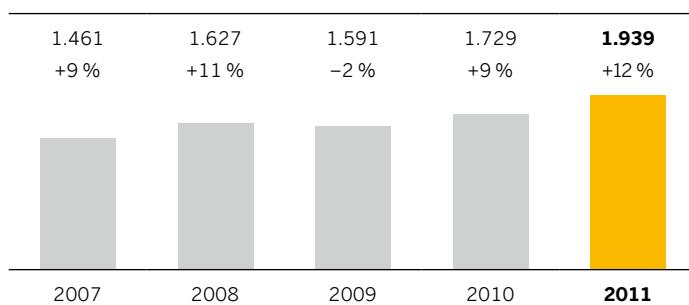
2011 hat die SAP große Fortschritte bei der Umsetzung schlanker, schnellerer und effizienterer Entwicklungsmethoden im gesamten Unternehmen gemacht. Flexible Entwicklungsmethoden wurden in der Vergangenheit eher mit kleineren Unternehmen assoziiert. Die SAP ist eines der ersten Unternehmen ihrer Größenordnung, die eine schlanke Entwicklung konsequent umsetzen – mit kürzeren Entwicklungszyklen, kleineren Teams mit mehr Eigenverantwortung und engerem Kontakt zum Kunden.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Bedeutung, die wir der Forschung und Entwicklung beimesse, drückt sich auch in Zahlen aus: 2011 betragen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten 1.939 Mio. € und stiegen damit gegenüber dem Vorjahr (1.729 Mio. €) um 210 Mio. € – dies entspricht 12 %. Die F&E-Quote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug im Geschäftsjahr 2011 13,6 % (2010: 13,9 %). Die Forschungsintensität, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten (Non-IFRS) an den operativen Aufwendungen, hat sich gegenüber dem Vorjahr von 20,0 % auf 19,9 % leicht verringert – eine Tatsache, die unsere gestiegene Effizienz zum Ausdruck bringt.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Personalstruktur wider. Ende 2011 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 15.861 SAP-Mitarbeiter in der Entwicklung (2010: 15.884). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 28 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (2010: 30 %). 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 Kosten für die Anmeldung und den Schutz von Patenten sowie die Strategieberatung und die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern im F&E-Bereich an.

Produktneuheiten der SAP

Neue Anwendungen

Branchenübergreifende Lösungen der SAP Business Suite

Durch unsere Erweiterungspakete (Enhancement Packages) für die Kernanwendungen und neue Versionen von Branchenlösungen bieten wir unseren Kunden neue Funktionen und Aktualisierungen für die verschiedenen Bereiche der SAP Business Suite. Zuletzt erschienen Erweiterungspakete für SAP ERP, SAP Product Lifecycle Management, SAP Customer Relationship Management und SAP Supplier Relationship Management. Hinzu kommen Anwendungen, die die Zusammenarbeit im Liefernetz, die Verwaltung von Lieferantenbeziehungen, die Lagerverwaltung, die bilanzielle Behandlung von Rückbauverpflichtungen, die Beschaffung und Vertragsverwaltung und das Transportmanagement unterstützen, sowie eine Self-Service-Anwendung für Führungskräfte.

Darüber hinaus arbeiten wir zurzeit an Produkten und Lösungen, die auf den Bedarf einzelner Fachabteilungen von Unternehmen in verschiedensten Branchen abgestimmt sind. Weitere wichtige Entwicklungsbereiche sind Stammdatenmanagement, Rohstoffmanagement, visuelle Unternehmenskommunikation (Visual Enterprise), die Erweiterung von Geschäftsnetzwerken, Multi-Channel-Unterstützung, Transportmanagement und Nachhaltigkeit.

2011 stellten wir einige branchenübergreifende Anwendungen für einzelne Geschäftsbereiche vor, die Unternehmen zu einem möglichst effizienten Geschäftsbetrieb verhelfen sollen:

SAP Web Channel Experience Management

Für viele Unternehmen wird das Internet als Vertriebsweg immer bedeutsamer. SAP Web Channel Experience Management bietet ihnen neueste Technologien, um benutzerfreundliche Web-Shops anzulegen, die vollständig an die internen Systeme für Auftrags- und Bestandsmanagement angebunden sind. Die E-Commerce-Lösung der neuen Generation, die seit Juli 2011 auf dem Markt ist, 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.

SAP Commodity Risk Management

Mit der Anwendung SAP Commodity Risk Management können Unternehmen fluktuierenden Rohstoffpreisen und Währungsrisiken mit geeigneten Gegenmaßnahmen begegnen, um ihre Profitabilität zu schützen, Rohstoffrisiken zu kontrollieren und die Einhaltung der entsprechenden Auflagen sicherzustellen.

SAP Commodity Procurement

Der Einkauf von Rohstoffen soll durch die Anwendung SAP Commodity Procurement unterstützt werden. Kunden können damit die Rohstoffbeschaffung lückenlos abwickeln und eng mit dem Qualitätsmanagement, der Abrechnung und insbesondere dem Risikomanagement verknüpfen.

SAP Commodity Sales

Die Anwendung SAP Commodity Sales soll Unternehmen bei der Erstellung von Verträgen mit marktkonformen Preisen und einer effizienten Fakturierung helfen. Vorläufige Rechnungen, Differenzrechnungen und endgültige Rechnungen werden dabei automatisch erstellt. Alle SAP-Lösungen für das Rohstoffmanagement sollen Enterprise Services unterstützen, sodass sie sich in Anwendungen anderer Anbieter integrieren lassen.

Branchenlösungen der SAP Business Suite

SAP Billing for Telecommunications

Im Januar 2011 stellten wir mit dem neuen SAP Billing for Telecommunications ein integriertes Lösungspaket vor, das auf die breitgefächerten Bedürfnisse und die umfangreiche Servicepalette von Telekommunikationsanbietern weltweit zugeschnitten ist. Das Paket kombiniert erstmals einzelne SAP-Applikationen für Preiskalkulation, Abrechnung, Fakturierung sowie Finanzmanagement auf einer flexiblen Plattform. Diese umfasst auch Analytfunktionen sowie ein umfassendes Value-Management-Programm. Das neue Produkt markiert einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg zur Einführung und Vermarktung von Dienstleistungen der nächsten Generation. Ausgangsbasis waren die Produkte der akquirierten Unternehmen Highdeal und Sybase.

SAP Collaborative E-Care Management

SAP Collaborative E-Care Management ist seit November 2011 erhältlich. Die Anwendung verbindet Patienten, ihre Familien und Gesundheitsdienstleister über medizinische Kontrollsoftware und mobile Endgeräte in Echtzeit miteinander. Mithilfe der Software können Patienten Fortschritte im Rahmen eines individuell erstellten Behandlungsplans überprüfen und dabei auch E-Learning-Angebote nutzen.

SAP Social Services Management for Public Sector

Die SAP hat ihr branchenspezifisches Lösungsangebot für den öffentlichen Sektor erweitert und im Februar 2011 ein neues Softwarepaket für eine optimierte Auszahlung von Sozialleistungen vorgestellt. SAP Social Services Management for Public Sector unterstützt öffentliche Verwaltungen von der Kommunal- bis zur Bundesebene bei der Verwaltung und Bewilligung monetärer Sozialleistungen.

SAP Trade Promotion Optimization

Anhand der erweiterten Modellierungs- und Prognosefunktionen von SAP Trade Promotion Optimization können Marketing- und Vertriebsteams systematisch die Auswirkungen von verkaufsfördernden Maßnahmen ermitteln und optimieren. Auch der erwartete Umsatz und Gewinn, sowohl für den Hersteller als auch für den Händler, werden prognostiziert. Die Anwendung ist seit Mai 2011 auf dem Markt.

Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen

Verbesserungen bei SAP Business One

SAP Business One genießt eine hohe Marktakzeptanz und hat die 30.000-Kunden-Marke überschritten. Im September 2011 setzten 32.000 kleine und mittelgroße Unternehmen in mehr als 100 Ländern SAP Business One ein. Die neue Version von SAP Business One bietet unter anderem erweiterte Integrationsmöglichkeiten, die mobile Nutzung der Anwendung und Social-Networking-Funktionen. Darüber hinaus haben Kunden nun die Wahl, SAP Business One auch als Hosting-Lösung zu nutzen, die vollständig von ausgewählten SAP-Partnern betrieben wird. Alternativ können sie vorkonfigurierte Starterpakete nutzen, um die Lösung innerhalb von drei bis zehn Tagen einzuführen.

Nachhaltigkeitslösungen

SAP Environment, Health and Safety Management (SAP EHS Management)

Unsere bestehende Lösung für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz wurde im September 2011 um neue Funktionen für das Risiko- und Ereignismanagement ergänzt, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen. Die Lösung bietet Unternehmen in anlagenintensiven Branchen einen in sich geschlossenen Prozess, um Risiken im Bereich Sicherheit und Arbeitsschutz systematisch zu erkennen und proaktiv anzugehen. Dies hilft ihnen, kostspielige Sicherheitsvorfälle zu vermeiden und die operative Effizienz zu erhöhen. Dank der neuen Funktionen für das Ereignismanagement können Unternehmen aus Zwischenfällen und „Beinahe-Unfällen“ lernen und so vorbeugende Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter, der Anlagen und der Umwelt ergreifen.

SAP Product Safety Management OnDemand

Die europäische REACH-Verordnung für die Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe, der US-amerikanische Toxic Substances Control Act (TSCA) oder das global harmonisierte System zur Einstufung und Kennzeichnung von Chemikalien der Vereinten Nationen (GHS) verpflichten Hersteller, ausreichende Sicherheit beim Transport und bei der Lagerung und Nutzung von Produkten und Stoffen zu gewährleisten. Das im Oktober 2011 vorgestellte SAP Product Safety Management OnDemand unterstützt sie dabei, diese Sicherheitsbestimmungen abzudecken. Die Lösung ist

auf Abonnementbasis erhältlich, wobei die Bezahlung sich nach der tatsächlichen Nutzung richtet. Über das Internet haben die Nutzer Zugang zu einer bei der SAP betriebenen Plattform, die auch SAP Environment, Health and Safety (EHS) Management und SAP EHS Regulatory Content umfasst. Zurzeit wird die Lösung für Chemieproduzenten und Handelsunternehmen in Europa angeboten. Sie ist vollständig in SAP ERP integriert und umfasst zentrale Funktionen wie die Verwaltung von Stoffstammdaten, die Abwicklung von Gefahrgütern, Sicherheitsdatenblätter, eine zentrale Etikettenverwaltung, Betriebsanweisungen und Stoffmengenverfolgung.

Neue Lösungen im Bereich Analytik

Business-Intelligence-Lösungen

Im Februar 2011 kam die neue Version 4.0 der Business-Intelligence-Lösungen von SAP BusinessObjects auf den Markt. Sie bieten dem Anwender eine breite Palette technischer Neuerungen, die die Datenanalyse in Zukunft prägen werden. Dazu gehören Echtzeitanalysen mithilfe der In-Memory-Technologie und leistungsfähige BI-Funktionen auf vielen mobilen Endgeräten. Die Lösungen ermöglichen eine verlässliche Auswertung von Unternehmensdaten und Daten aus sozialen Netzen, indem strukturierte und unstrukturierte Informationen zusammengeführt werden. Zudem sind sie variabel einsetzbar – sei es als klassische Vor-Ort-Installation, Cloud-Software, als Teil eines Geschäftsprozesses oder als Hybrid-Lösung.

Lösungen für Enterprise Information Management

Im Februar 2011 stellten wir die Version 4.0 der SAP-Business-Objects-Lösungen für Enterprise Information Management (EIM) vor. Diese wurden gemeinsam mit der Version 4.0 der Business-Intelligence-Lösungen sowie mit der Appliance-Software SAP HANA konzipiert. Kunden können so große Datensätze in Echtzeit analysieren, strukturierte und unstrukturierte Informationen integrieren und Informationen aus sozialen Netzwerken analysieren. Darüber hinaus schaffen neue Softwareprodukte wie SAP BusinessObjects Information Steward und SAP Master Data Governance neue Möglichkeiten für Geschäfts- und IT-Anwender, bei der Datenverwaltung im Unternehmen effektiv zusammenzuarbeiten.

Lösungen für Enterprise Performance Management

Im Mai 2011 brachten wir die Version 10.0 der SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) auf den Markt. Mit ihrer Hilfe können Unternehmen Entscheidungen präzise an ihrer Geschäftsstrategie ausrichten. Die umfassenden Funktionen der Version 10.0 zielen erstmals auch auf Entscheider außerhalb der Finanzabteilung ab. Die Benutzungsoberfläche mit Web- und Microsoft-Excel-Integration wurde harmonisiert und bei allen EPM-Anwendungen einheitlich gestaltet. Aufgrund der komfortablen Bedienbarkeit können die Anwender produktiver arbeiten. Außerdem genießen sie eine höhere Flexibilität, denn die Lösung wird nun auch auf dem Mobilgerät bereitgestellt.

Lösungen für Governance, Risk und Compliance

Im März 2011 stellten wir die SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) in der neuen Version 10.0 vor. Diese tragen dazu bei, den Aufwand für die Überwachung von Risiken und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften zu senken, die Umsatzströme, den Wert des Unternehmens und seinen guten Namen zu schützen sowie die Leistung und das Ergebnis zu steigern. Die Version 10.0 präsentiert sich dem Nutzer auf allen Anwendungsebenen der GRC-Suite in einem einheitlichen Erscheinungsbild. Business-Intelligence-Berichte sowie Dashboards sind integriert. Außerdem lassen sich Risiken durch ein grafisches Werkzeug visuell darstellen.

Analytische Anwendungen für Branchen und Fachbereiche

2011 brachten wir neue analytische Anwendungen im Rahmen unseres SAP-BusinessObjects-Portfolios heraus, die speziell für die heutigen Informationsanforderungen einzelner Branchen und Geschäftsbereiche konzipiert sind. Anwender erhalten die nötigen Informationen und Best Practices, um Risiken besser zu verstehen, Chancen zu erkennen und profitable Geschäftsentscheidungen zu treffen. Die Software wurde gemeinsam mit Kunden entwickelt und ist für den Einsatz mit jedem anderen IT-System geeignet.

Analytische Anwendungen für Nachhaltigkeit

Um Unternehmen bei der Einhaltung von Umweltschutzauflagen sowie der Produktsicherheit und dem Arbeitsschutz zu unterstützen, brachten wir 2011 SAP-Best-Practices-Pakete für Nachhaltigkeitsanalysen auf den Markt. Hierzu gehören die Pakete SAP Best Practices for Analytics in Health and Safety, SAP Best Practices for Analytics in Product Safety and

Stewardship sowie SAP Best Practices for Analytics in Environmental Compliance. Mit den neuen Paketen lassen sich operative Analysen durchführen. Dadurch erhalten Verantwortliche in den Bereichen Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz sowie in Produktbereichen einen besseren Einblick in zentrale Prozesse und Daten.

Neue mobile Lösungen

Mobile Anwendungen für SAP BusinessObjects

Die im Februar 2011 lancierten Versionen 4.0 der BI- und EIM-Lösungen von SAP BusinessObjects ermöglichen Geschäftsanalysen vom mobilen Endgerät aus. Zusätzlich sind nun auch SAP BusinessObjects Mobile sowie SAP BusinessObjects Explorer für das Mobilgerät verfügbar. Die Sybase Unwired Platform bildet die Basis für diese umfassende mobile BI-Suite, die Daten aus SAP-Anwendungen und den Systemen anderer Anbieter verarbeiten kann.

Mobile Unternehmensanwendungen

Im September 2011 brachten SAP und Sybase die neue Generation der Sybase Unwired Platform 2.1 auf den Markt, eine umfassende Plattform für mobile Unternehmensanwendungen. Mit dieser Plattform lassen sich sowohl native als auch webbasierte Mobilanwendungen für alle wichtigen Gerätetypen entwickeln und verwalten. Zeitgleich mit der neuen Version stellten wir ein erweitertes Software Development Kit (SDK) vor. Mithilfe des SDK können Kunden und Partner eigene Applikationen nach ihrem individuellen Bedarf entwickeln und auf zahlreichen Geräten mit unterschiedlichen mobilen Betriebssystemen einsetzen.

Mobile Anwendungen für Branchen und Fachbereiche

Im November 2011 stellten SAP und Sybase gemeinsam neue mobile Anwendungen für Kernbranchen vor, darunter die Fertigungsindustrie, die Konsumgüter- und Versorgungsbranche, der Handel sowie die Hightech-, Öl- und Gasindustrie. Die neuen Apps auf Basis der Sybase Unwired Platform ermöglichen den Zugang zu Daten und Geschäftsprozessen vom Mobilgerät aus.

- **SAP Field Service:** Über SAP Field Service greifen Techniker im Außendienst online und offline auf Termine, Aufträge und Servicenachweise zu. Über Funktionen für die Anpassung von SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) erhalten die Techniker weitere mobile Möglichkeiten.

- **SAP Retail Execution:** Über diese mobile App können Vertriebsmitarbeiter sowohl online als auch offline Informationen zu Kunden, Ansprechpartnern, Kundenbesuchen, Umfragen und Produkten abrufen. Außerdem ist die Integration in Funktionen des Mobilgeräts gewährleistet.
- **SAP EAM Work Order:** Techniker im Außendienst sind auf aktuelle Informationen angewiesen. Über SAP EAM Work Order können die Wartungsexperten Arbeitsaufträge verwalten, Benachrichtigungen erhalten oder Informationen zur technischen Objektverwaltung, zum Inventar und zu Geschäftspartnern abrufen.
- **Mobile Apps for Employee Productivity:** Auf Basis der Sybase Unwired Platform dienen diese Apps ausschließlich dem Zweck, Mitarbeitern ein produktiveres Arbeiten zu ermöglichen. Ihre Anwendung erfordert keine Schulung, denn sie sind ähnlich gestaltet wie gängige Apps für den Privatgebrauch. Die Nutzer können Workflows bearbeiten und direkt von ihren Mobilgeräten auf wichtige Daten in SAP ERP Human Capital Management, SAP Customer Relationship Management, SAP Supplier Relationship Management und anderen Anwendungen zugreifen.

Verwaltung mobiler Endgeräte und Datensicherheit

Im November 2011 wurde Afaria, unsere Lösung für das Management von Mobilgeräten, um wichtige Funktionen erweitert. Hierzu gehören ein Self-Service-Portal für Endbenutzer sowie die Unterstützung von Anwendungen im Unternehmen. Außerdem erhalten Administratoren mit dem neuen Telecommunication Expense Management ein leistungsstarkes Instrument, um Kosten für das mobile Endgerät des Mitarbeiters, zum Beispiel für das Sprach- und Datenroaming, übersichtlich zu verwalten. Application Onboarding für iOS-, Android- und BlackBerry-Geräte gestattet IT-Unternehmen außerdem, Bibliotheken für mobile Apps zu erstellen und vorab zu laden, um sie berechtigten Mitarbeitern einfach bereitstellen zu können.

Neue Cloud-Lösungen

SAP Business ByDesign – Feature Pack 2.6

Im Februar 2011 stellten wir mit der neuen Version von SAP Business ByDesign eine offene Plattform zur Verfügung, die Partnern die weitere Anpassung der Software ermöglicht und uns zugleich als Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer

bereichsspezifischer Cloud-Lösungen dient. Zu den weiteren Vorteilen gehörten eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit, Unterstützung für zusätzliche Mobilgeräte und die Integration von Niederlassungen in die zentralen Systeme eines Konzerns. Mit dieser Version kam SAP Business ByDesign nun auch in Kanada, Österreich und der Schweiz auf den Markt.

SAP Business ByDesign – Feature Pack 3.0

Im August 2011 erschien zum zweiten Mal eine neue Version von SAP Business ByDesign, an der unsere Kunden und Partner intensiv mitgewirkt hatten. Diese Version führten wir auch in Australien und Mexiko sowie in spanischer Sprache ein. Neu an dieser Version war außerdem die Unterstützung für Windows Phone 7, die mobile Plattform von Microsoft.

SAP Product Safety Management OnDemand

Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Neue Anwendungen.

SAP Sales OnDemand

Im März 2011 präsentierten wir mit SAP Sales OnDemand eine Cloud-Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse und die Arbeitsweise von Vertriebsexperten zugeschnitten ist. Die vertrauten Funktionen sozialer Netzwerke ermöglichen Ihnen eine effektivere Zusammenarbeit und damit eine höhere Produktivität. Zudem ist die Lösung für die Integration mit der SAP Business Suite vorkonfiguriert und ergänzt fest installierte SAP-CRM-Anwendungen beim Kunden. SAP Sales OnDemand wurde auf der Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW 2011 vorgestellt und ist seit Ende des zweiten Quartals in verschiedenen Ländern erhältlich.

SAP Sourcing OnDemand

Die neueste Version von SAP Sourcing OnDemand kam im März 2011 auf den Markt. Durch integrierte Best Practices, Echtzeitinformationen und mehr Kontrolle über die strategische Beschaffung, die Vertragsverwaltung und das Lieferantenmanagement lassen sich schnelle und nachhaltige Einsparungen erzielen.

Newe Datenbanklösungen und Technologie

SAP-HANA-Plattform

Im Juni 2011 gaben wir die allgemeine Verfügbarkeit der Plattform SAP HANA bekannt. Dank der zugrunde liegenden In-Memory-Technologie profitieren Kunden von Datenanalysen in hoher Geschwindigkeit und einer vereinfachten IT-Landschaft. Die Technologie schafft auch die Voraussetzungen für die Entwicklung neuer Geschäftsanwendungen und die Erweiterung bestehender SAP-Lösungen.

Anwendungen für SAP HANA

2011 brachten wir die folgenden Anwendungen auf Basis der Plattform SAP HANA heraus:

- SAP Electronic Medical Record:** Mit der neuen App führen Ärzte der Klinik für Neurologie am Campus Charité Mitte ihre Visiten durch. Am Tablet Computer können über die App aktuelle Laborbefunde, Bilder, Kontaktdaten, Diagnosen, Prozeduren und Probleme abgerufen werden. Der direkte Zugriff auf elektronische Patientendaten und -bilder ermöglicht den Ärzten eine bessere Entscheidungsfindung und Zusammenarbeit mit Kollegen.
- Charitable Transformation (ChariTra):** Im November 2011 stellten wir ChariTra, ein Online-Netzwerk auf der Basis von SAP HANA, vor. In diesem von SAP geschaffenen Netzwerk können sich Freiwillige, gemeinnützige Organisationen und Unternehmen zusammenschließen, um sich gemeinsam für soziale Projekte zu engagieren.
- SAP Smart Meter Analytics:** Mit dem zunehmenden Einsatz intelligenter Zähler – sogenannter Smart Meters – sehen sich Versorgungsunternehmen einem konstant steigenden Datenvolumen gegenüber. Die seit September 2011 erhältliche Software SAP Smart Meter Analytics hilft ihnen, wichtige Informationen aus der Masse an Daten zu filtern. Versorger können so beispielsweise passgenauere Angebote erstellen und Kunden dabei unterstützen, ihren Energieverbrauch nachhaltiger zu gestalten.
- SAP BusinessObjects Strategic Workforce Planning:** Diese Anwendung, die wir im Dezember 2010 auf den Markt brachten, bietet auf Basis von SAP HANA neue Funktionen für die Durchführung und Optimierung von Personalplanungsprozessen im Unternehmen.

Beschleuniger für SAP HANA

Die im September 2011 lancierte Software SAP CO-PA Accelerator soll sowohl die Geschwindigkeit als auch die Arbeitstiefe im Umgang mit großen Mengen an Finanzdaten verbessern. Sie lässt sich parallel zum breiteren SAP-BusinessObjects-Lösungsportfolio für Enterprise Performance Management einsetzen und vermittelt so ein umfassendes Bild von Kosten- und Gewinntrieibern. SAP CO-PA Accelerator kann entweder durch SAP Consulting als Rapid-Deployment-Lösung oder durch einen zertifizierten SAP-Partner implementiert werden. Die Software hilft Unternehmen dabei, ihre Profitabilitätszyklen und Monatsabschlüsse insgesamt schneller und effizienter zu gestalten.

Zudem gab die SAP die Verfügbarkeit des SAP Customer Segmentation Accelerator bekannt. Mit dem neuen Accelerator haben Marketingabteilungen völlig neue Möglichkeiten, Daten zu analysieren und zu segmentieren. Die Lösung unterstützt hochspezifische Segmentierungen auf Grundlage von großen Datenmengen in Echtzeit. Auf der Basis von granularen Kundendaten werden Parameter wie Nachfrage, Kundenverhalten und Präferenzen untersucht. Dies hilft dem Marketing, maßgeschneiderte Kampagnen durchzuführen und Kunden gezielt anzusprechen. Der Accelerator wird als Rapid-Deployment-Lösung angeboten, um eine schnellere Amortisationszeit zu gewährleisten.

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 Geschäftslösungen und Services weiter zu stärken. Aus unseren Investitionen in Forschung und Entwicklung gehen zahlreiche Patentanmeldungen hervor. Allein im Jahr 2011 wurden für SAP weltweit 756 Patente erteilt und validiert. Unser Portfolio umfasst auch Patentfamilien, beispielsweise für die SAP Business Suite, SAP-BusinessObjects-Produkte, SAP Business ByDesign und Sybase-Produkte.

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

PARTNERNETZWERK

SAP-Kunden wollen die Wahl haben – ob es um den richtigen Softwareanbieter für ihre individuellen Anforderungen geht, um die passende Softwarelösung oder um den Partner, der sie bei der Implementierung und beim Betrieb dieser Lösung unterstützt. Um ihren Kunden diese Wahl zu bieten, hat die SAP ein Netzwerk aus Partnern, Kunden und Einzelpersonen aufgebaut, das von gegenseitiger Unterstützung, Zusammenarbeit und gemeinsamer Innovation geprägt ist. Als Mitglieder dieses Netzwerks haben unsere Kunden die Wahl zwischen unterschiedlichsten Lösungsanbietern und Ressourcen, die ihnen helfen, als Unternehmen effizient und erfolgreich zu agieren. Durch den Schulterschluss mit unseren Partnern können wir Kunden ein innovativeres, flexibleres und breiteres Lösungsportfolio anbieten, als es uns alleine möglich wäre. Kunden profitieren ihrerseits schnell von den besten Produkten weltweit führender Software-, Service- und Technologieanbieter. Hierzu gehören auch neuartige Technologien in den Bereichen In-Memory Computing, Cloud Computing und Mobilität sowie Analytiklösungen und Lösungen für einzelne Fachbereiche im Unternehmen.

Ein wichtiger Faktor für den Erfolg der SAP-Partnerstrategie ist das Programm SAP PartnerEdge. Im Rahmen dieses Programms unterstützt die SAP ihre Partner mit konkreten Leistungen und Ressourcen und fördert damit produktive Partnerschaften. Da ein starkes Partnernetz maßgeblich für unseren Erfolg ist, haben wir den Umfang des Programms ausgedehnt und bieten zusätzliche funktionale und operative Verbesserungen sowie einen höheren Nutzen für unsere Partner.

Auch 2011 haben wir neue Partner hinzugewonnen, vor allem im Bereich der innovativen Technologien. Auf diesem Weg wollen wir unseren Kunden helfen, ihre Systemlandschaften für die Anforderungen der Gegenwart und der Zukunft fit zu machen. Ende 2011 arbeiteten wir mit über 11.000 Partnern in unterschiedlichen Partnerkategorien zusammen, darunter Software-, Service- und Technologiepartner, OEM-Partner, Wiederverkäufer und Distributoren. Diese Partnerschaften auf lokaler, regionaler und internationaler Ebene sind ein wichtiger Motor für unsere weltweite Innovationstätigkeit in den fünf Marktsegmenten, die wir bedienen. Nachfolgend einige Beispiele aus dem Jahr 2011:

Anwendungen: SAP Application Visualization Software by iRise beschleunigt die Erstellung von Projektplänen für SAP-Implementierungen. Hierzu erleichtert die Visualisierungssoftware insbesondere die Kommunikation zwischen Fachbereichen und der IT-Abteilung. SAP Social Media Analytics Application by NetBase ermöglicht die Echtzeitanalyse von Daten aus Social-Media-Portalen. Marketingfachleute können ihre Kunden und Märkte so noch präziser einschätzen. SAP Intelligence Analysis for Public Sector by Palantir hilft Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben, ihre Effizienz zu erhöhen, und trägt damit auch zum Schutz der Öffentlichkeit bei. SAP Defense Command and Control Application by Systematic unterstützt die Logistik bei militärischen Einsätzen.

Analytik: SAP Crystal Server 2011 und die Version 4.0 von SAP BusinessObjects Edge Business Intelligence (BI) werden nun über Partner vertrieben. Diese Software ermöglicht kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie einzelnen Fachbereichen einen besseren Einblick in alle geschäftsrelevanten Daten und hilft ihnen, in Echtzeit auf Ereignisse zu reagieren und fundierte Entscheidungen zu treffen. Auch unsere Kooperation mit Google haben wir erweitert, um Kunden die intuitive Verwaltung großer Datenmengen sowie deren visuelle Darstellung zu erleichtern und ihnen damit eine solide Entscheidungsgrundlage zu bieten. Außerdem wird die Analytiksoftware der SAP mit dem Geodatendienst Google Maps verknüpft, sodass Kunden in Echtzeit über standortbezogene Daten verfügen.

Mobile Lösungen: Gemeinsam mit Accenture wollen wir neue Produkte unter Verwendung der Sybase Unwired Platform entwickeln und so Chancen im Markt für mobile Lösungen nutzen. Erstmals hat die SAP ihrem Partnernetzwerk nun auch die Möglichkeit eingeräumt, Lösungen und Anwendungen aus dem Sybase-Produktportfolio zu vertreiben. Wiederverkäufer können nun ausgewählte Sybase-Produkte, unter anderem für Anwendungsentwicklung, Geräteverwaltung und Sicherheit, anbieten. Zudem erweiterten die SAP und Verizon ihre Partnerschaft und werden wichtige Komponenten des Managed-Mobility-Portfolios von Verizon nun gemeinsam vertreiben. Dadurch haben Kunden praktisch jederzeit und von überall aus Zugriff auf ihre SAP-Anwendungen, ob diese nun zu einem fest installierten System vor Ort gehören oder über das Internet genutzt werden.

-
-
- Cloud-Lösungen:** Die SAP arbeitet mit den Partnern Amazon, Dell, IBM, Microsoft und Verizon zusammen, um Unternehmenslösungen aus der Cloud zu liefern. Ziel ist es, unseren Kunden Innovationen rund um Cloud Computing sowie flexible Betriebsmodelle zu bieten. Außerdem geben wir eine strategische Zusammenarbeit mit den Partnern EMC und VMware bekannt. Durch gemeinsam entwickelte Werkzeuge und Services sollen Kunden ihre SAP-Systeme leichter in Cloud-Infrastrukturen überführen und zunehmend automatisiert betreiben können. Zudem haben wir das Partnerprogramm für SAP Business ByDesign ausgedehnt und vertreiben die Cloud-Lösung damit in elf Ländern.
 - Datenbanken und Technologie:** Unsere Kooperation mit OpenText haben wir erweitert und gemeinsam zwei neue Anwendungen für SAP NetWeaver Portal entwickelt: Die Lösung SAP Portal Content Management unterstützt die Verwaltung von Dokumenteninhalten, während die Lösung SAP Portal Site Management Anwendern hilft, Webinhalte einfacher zu handhaben.
 - Zusammenarbeit und Struktur**
Erstklassige Unternehmen brauchen erstklassige Technologien, um erfolgreich zu sein und zu bleiben. Eine Auswahl an verschiedenen Softwarelösungen und Partnerfirmen ist den Kunden dabei ebenso wichtig wie eine schnelle Amortisationszeit. Außerdem wollen sie möglichst schnell von Produktneuheiten profitieren. Durch eine Reihe von Partnerprogrammen wollen wir die gemeinsame Innovation mit Partnern vorantreiben und ihnen neue, kreative Wege aufzeigen, Wachstum zu erzielen und ihre Kunden zu erreichen. Darüber hinaus unterstützt die SAP verschiedene Communitys. Dies sind interaktive Netzwerke aus Softwareentwicklern, Kunden und Partnern, die gemeinsam an verschiedenen Themen arbeiten.
 - SAP Community Network:** Das SAP Community Network fördert und pflegt den Gedankenaustausch und die Zusammenarbeit zwischen SAP-Kunden, -Partnern, -Mitarbeitern und -Experten. Mehr als zwei Millionen Mitglieder in über 200 Ländern nutzen die Möglichkeiten dieses Netzwerks, um geschäftliche Anforderungen mithilfe von SAP-Software leichter zu meistern. Das SAP Community Network umfasst das SAP Developer Network, die Business Process Expert Community, die Business Analytics Community, SAP University Alliances und den Online-Marktplatz SAP EcoHub.
 - SAP Store:** Als Online-Marktplatz für Unternehmenslösungen und Services der SAP und ihrer Partner bietet der SAP Store schnell und einfach zu implementierende Lösungen für Online-Umgebungen. Hierzu gehören Analytiklösungen, mobile Anwendungen, Cloud-Lösungen sowie zusätzliche Software und Services zur Unterstützung von Geschäftsprozessen. Im SAP Store finden Kunden mehr als 1.200 Lösungen, die die SAP und über 600 Partnerunternehmen dort anbieten. Außerdem können sie sich dort eingehend informieren und Testversionen herunterladen, um eine fundierte Kaufentscheidung zu treffen.
 - SAP-Lösungserweiterungen:** Lösungserweiterungen sind von unabhängigen Partnern entwickelte Anwendungen, die nahtlos in die SAP-Umgebung integriert werden können. Diese Anwendungen ergänzen die SAP-Software unserer Kunden durch neue, lösungs- und branchenübergreifende Funktionen. Die Lösungserweiterungen werden mit SAP-Produktnamen direkt über uns vertrieben. 2011 haben wir eine Reihe neuer Lösungserweiterungen, unter anderem von den Partnern IBM, iRise, Systematic und Palantir, vorgestellt.
 - SAP-OEM-Partnerprogramm:** Im Rahmen des OEM-Partnerprogramms nutzen bereits 800 Partner die Möglichkeit, SAP-Technologie in ihre eigenen Produkte zu integrieren und den Endkunden dadurch einen höheren Mehrwert zu bieten. Ein spezielles Team aus SAP-Integrationsexperten betreut die OEM-Partner von Beginn an und arbeitet eng mit ihnen zusammen. Das Team stellt sicher, dass die Partner über die notwendigen Werkzeuge und Produkte verfügen, um SAP-Technologie in ihre Lösungen oder Serviceangebote zu integrieren. Ziel ist dabei stets, die Anforderungen der Kunden möglichst effizient zu erfüllen. Auf diesem Weg werden auch SAP-Produkte, wie SAP BusinessObjects, SAP Business Suite, Sybase-Lösungen und SAP HANA, für neue und andere Märkte weiterentwickelt.
 - SAP Co-Innovation Lab:** Unser weltweites Lab-Netzwerk soll die Durchführung regionaler oder internationaler Innovationsprojekte gemeinsam mit Partnern erleichtern. Die aktuellen Standorte befinden sich in Bangalore, Indien, im kalifornischen Palo Alto, in São Paulo, Brasilien, und der japanischen Hauptstadt Tokio. Weitere Expertenteams arbeiten in Walldorf und in Seoul, Korea. Seit der Gründung des SAP Co-Innovation Lab im Jahr 2007 entwickeln die SAP und ihre Partner in gemeinsamen Projekten innovative Lösungen,

fördern die schnelle Nutzung neuer Technologien, bieten eine Infrastruktur für gemeinsame Projekte und stellen gemeinsame Ergebnisse vor. Die Gründung des SAP Co-Innovation Lab wurde mit finanzieller Unterstützung unserer Partner Cisco, F5, HP, Intel, NetApp und VMWare ermöglicht.

Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen

Um Unternehmen Investitionen in SAP-Lösungen und die damit verbundenen Dienstleistungen sowie Hardware zu erleichtern, bieten wir ein Finanzierungsprogramm für SAP-Software unter dem Namen SAP Financing für Kunden an. Das Programm wird gemeinsam mit führenden globalen IT-Finanzierern für unsere Kunden realisiert. Mit über 3.200 Finanzierungstransaktionen seit Beginn des Programms hat sich SAP Financing als fester Bestandteil von SAP Services etabliert. Dabei konnten SAP-Kunden aus allen Segmenten – kleine und mittlere Unternehmen sowie große Konzerne – 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.

AKQUISITIONEN UND VERÄUSSERUNGEN

Strategische Akquisitionen

Die Akquisitionsstrategie der SAP verfolgt das Ziel, die SAP-Anwendungen und -Lösungen um innovative Technologien und Funktionen zu ergänzen. Gleichzeitig halten wir an unserer Strategie des organischen Wachstums fest. Folgende Akquisitionen haben wir 2011 vorgenommen:

- Im Februar erwarben wir Software für das Sicherheits-, Identitäts- und Zugriffsmanagement von SECUDÉ. Die Übernahme schloss auch Entwicklungs- und Beratungsressourcen des Schweizer Unternehmens mit ein. SAP-Kunden erhalten damit eine sichere Client-Server-Kommunikation, ohne Produkte anderer Anbieter kaufen zu müssen. Mit der Akquisition unterstreichen wir den Stellenwert, den wir der Produktsicherheit unserer Kunden und Anwender beimessen. Gleichzeitig kommen wir einem zentralen Kundenwunsch nach SAP-Lösungen mit integrierter Sicherheitssoftware nach.
- Im September übernahmen wir Right Hemisphere, einen führenden Anbieter von Lösungen für die Visualisierung von Geschäftsdaten. Mit den auf 3-D-Modellen beruhenden Visualisierungs- und Kommunikationstechnologien des Unternehmens wird eine visuelle Navigation durch Produkte und Anlagen und die dazugehörigen Daten in einer zentralen, einheitlichen Umgebung möglich. Auch visualisierte Abfragen können damit durchgeführt werden. Die Aufnahme von Visualisierungsfunktionen in das Kernproduktangebot der SAP hilft Kunden in unterschiedlichen Branchen, ihre Produkte schneller auf den Markt zu bringen und die Produktivität von Mitarbeitern und Anlagen zu erhöhen. Auch die Informationsqualität und die Prozesse in allen Fachbereichen profitieren von der Integration.
- Im November erwarben wir Crossgate, einen führenden Hosting-Anbieter von Integrations- und Vernetzungsdiensten für Geschäftspartner. Über die Integrationsdienstleistungen von Crossgate können sich Unternehmen mit ihren Handelspartnern sowie Kunden und Zulieferern vernetzen und einen sicheren elektronischen Datentransfer herstellen, unabhängig von den jeweiligen technischen Voraussetzungen. Dies unterstützt die Zusammenarbeit, den Datenaustausch und die Prozesse und ermöglicht einen effizienten elektronischen Handel.
- Im Dezember gaben wir die geplante Übernahme von SuccessFactors, dem Marktführer für Cloud-Lösungen im Bereich Personalmanagement, bekannt. Das Übernahmeangebot der SAP wurde am 21. Februar 2012 erfolgreich abgeschlossen. Es wurden dabei mehr als 90 % der ausgegebenen Aktien von SuccessFactors erworben. Durch die Akquisition ergänzen wir unser Cloud-Angebot mit der Technologie von SuccessFactors und der Expertise der SuccessFactors-Mitarbeiter. Damit wird unsere Stellung als Anbieter von internetbasierten Anwendungen, Plattformen und Infrastrukturen deutlich gestärkt. Durch die Zusammenführung von SAP und SuccessFactors entsteht ein Komplettangebot für neuartige Cloud- und On-Premise-Lösungen für die Abwicklung aller wichtigen Geschäftsprozesse.

Veräußerungen

Im November veräußerte die SAP 100 % ihrer Anteile an der Steeb Anwendungssysteme, Abstatt, an All for One Midmarket. Steeb Anwendungssysteme ist mit etwa 1.000 fast ausschließlich deutschen Kunden eines der führenden SAP-Systemhäuser in Deutschland.

SAP als Risikokapitalgeber

Seit 15 Jahren fördert SAP gemeinsam mit renommierten Partnern weltweit innovative, schnell wachsende Unternehmen, die mit ihren zukunftsträchtigen Produkt- und Geschäftsmodellen das Potenzial zu den Branchenführern von morgen haben. Über uns erhalten die Beteiligungsunternehmen fachliche Unterstützung, Kontakte, Zugang zu internationalen Märkten und Kapital, um ihr Geschäft weiter auszubauen und ihren Umsatz zu steigern. Unsere Investitionen erfolgen weltweit. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf aufstrebenden Unternehmen in den USA, Europa, Indien und in Zukunft auch in Brasilien und China.

2011 tätigte die SAP Neuinvestitionen in folgende Unternehmen:

- Control4 ist ein in Salt Lake City, Utah, USA, ansässiges Unternehmen, das Betriebssysteme für eine intelligente Hausautomatisierung anbietet. Elektronikgeräte und Netzwerksysteme können damit über eine anwenderfreundliche und intuitive Softwareoberfläche gesteuert werden.

-
-
- Alteryx, ein Unternehmen mit Sitz im kalifornischen Irvine, bietet eine integrierte Business-Intelligence-Plattform im Bereich geografischer Anwendungen. Über die Alteryx-Plattform können schnelle, ausbaubare geografische Analytikwerkzeuge und Services zur Verfügung gestellt werden.
 - OpenX ist ein führender unabhängiger Anbieter digitaler Werbetechnologie mit Sitz in Pasadena, Kalifornien, USA. Mit der Technologie des Unternehmens lassen sich Online-Werbeumsätze verwalten und steigern.
 - JustDial ist die führende Suchmaschine in Indien. Sie bietet Verbrauchern in ganz Indien unmittelbaren Zugriff auf schnelle und zuverlässige Informationen über Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Mumbai.
 - SAVO Group aus Chicago, Illinois, USA, ist ein führender Anbieter unternehmensübergreifender cloudbasierter Anwendungen für die Vertriebsunterstützung.
 - One97 Communications bietet mobile Mehrwertdienste für Mobilfunkbetreiber, Unternehmen und Verbraucher in Indien. Zum Serviceportfolio des Unternehmens aus Neu-Delhi gehört die Bereitstellung von Inhalten und Werbung auf mobilen Endgeräten. Darüber hinaus lassen sich mit den Services von One97 Communications auch Geschäfte über Mobilgeräte abwickeln.
 - Box.net mit Sitz im kalifornischen Palo Alto stellt eine Internetplattform zur Verfügung, über die Unternehmen sicher zusammenarbeiten und Inhalte austauschen können.
 - Lithium ist ein führender Anbieter von cloudbasierten Lösungen mit Sitz in Emeryville, Kalifornien, USA. Die Lösungen von Lithium binden Kundenunternehmen und ihre Mitarbeiter an soziale Medien an und ermöglichen ihnen damit eine schnellere Geschäftsabwicklung.

MITARBEITER UND GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

Unser Leitziel ist es, Unternehmen überall auf der Welt zu besseren Abläufen zu verhelfen. Nur mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, die sich mit ihrer ganzen Schaffenskraft für Innovation und Mehrwert für unsere Kunden einsetzen, können wir dieses Ziel verwirklichen. Denn unsere Mitarbeiter sind entscheidend für das nachhaltige und profitable Wachstum unseres Unternehmens.

Wir starteten in das Jahr 2011 mit einer neuen Strategie, die unsere Mitarbeiter noch stärker in den Blickpunkt rückte. Im Laufe des Jahres kamen wir bei der Umsetzung dieser Ende 2010 eingeführten Strategie entscheidend voran. Mit speziellen Programmen förderten wir die Vielfalt unter unseren Mitarbeitern und bereiteten unsere nächste Führungsgeneration auf ihre Aufgaben vor. Weitere Programme zielten auf eine bessere Förderung unserer Talente und die Vereinfachung wichtiger HR-Prozesse ab. Alle Programme unterstützen uns auch in unserem Bemühen, nachhaltiger zu wirtschaften und eine nachhaltigere Welt mitzugestalten. Unser Engagement für die ökologischen und sozialen Belange der Gesellschaft erfordert, dass wir unsere Talente so effektiv wie möglich einsetzen und es unseren Mitarbeitern ermöglichen, ihr kreatives Potenzial voll zu entfalten. Von dieser Kreativität profitiert unser gesamtes Unternehmen: Sie ist die treibende Kraft für Innovationen in allen unseren Geschäftsfeldern und hilft uns, noch besser auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen.

Entwicklung von Führungskompetenzen

Die Umsetzung unserer ehrgeizigen Ziele erfordert ein hohes Innovationspotenzial von unseren Mitarbeitern. Aber auch unsere Führungskräfte brauchen spezielle Fähigkeiten, um ein innovationsförderndes Umfeld für unsere Mitarbeiter zu schaffen. Sie müssen in der Lage sein, Mitarbeiter zu inspirieren und zu motivieren, eine Vorbildfunktion einzunehmen, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen, an das Unternehmen zu binden und auf die Zukunft vorzubereiten.

2011 nahmen alle dem Vorstand direkt unterstellten Führungskräfte an einem umfassenden Bewertungsverfahren (Executive Assessment) teil. Ziel war es dabei, ihre Entwicklung zu fördern und sicherzustellen, dass sie über die Fähigkeiten verfügen, um die SAP-Strategie erfolgreich umzusetzen. Darüber hinaus stand Führungskräften auf allen Ebenen ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm offen.

Weltweite Suche nach Talenten

Als globales Unternehmen beschäftigt die SAP Mitarbeiter aus aller Welt. Unsere Personalstrategie spiegelt sich in einer zunehmend internationalen Zusammensetzung unserer Belegschaft wider. Sie erlaubt uns, an unseren verschiedenen Standorten Schwerpunktbereiche nach den Stärken und Kenntnissen unserer Mitarbeiter herauszubilden. Nur so gewährleisten wir, dass wir über die geeigneten Fachkräfte verfügen, um unseren Kunden kontinuierlich Innovationen in unserem Kerngeschäft und unseren wichtigsten Wachstumsfeldern zu bieten.

Bei der Einstellung neuer Mitarbeiter bemühen wir uns darum, für jede offene Position eine Auswahl an geeigneten Bewerbern mit unterschiedlichem Hintergrund in Betracht zu ziehen. Dabei berücksichtigen wir die Bedingungen auf den einzelnen nationalen Arbeitsmärkten ebenso wie die sich ändernden Anforderungen unserer Kunden. An allen Standorten werden offene Stellen so transparent ausgeschrieben, dass sie ein möglichst breites Spektrum an Bewerbern ansprechen.

Förderung und Bindung von Spitzenkräften

Es ist uns ein wichtiges Anliegen, unseren hoch qualifizierten Mitarbeitern ein Umfeld zu bieten, in dem sie sich kontinuierlich weiterbilden und weiterentwickeln können. Die SAP investiert gezielt in die Förderung ihrer Talente. Das Angebot reicht von anspruchsvollen Einzelaufgaben über die Mitwirkung an Projekten bis hin zu formellen Weiterbildungsprogrammen. In einem zentralen Weiterbildungsportal haben die SAP-Mitarbeiter die Wahl zwischen zahlreichen Schulungsangeboten. Hierzu gehören Präsenzschulungen und E-Learning-Kurse ebenso wie Online-Bücher und -Videos sowie virtuelle Lernumgebungen. Vermittelt werden Kompetenzen wie Präsentationstechniken und Selbstmarketing sowie SAP-spezifische Themen, die die Mitarbeiter bei der Ausübung ihrer jeweiligen Funktion und bei betriebswirtschaftlichen Aufgabenstellungen unterstützen.

Die Mitarbeiterbindung bei der SAP lag 2011 wie im Vorjahr bei 93 %. Mitarbeiterbindung definieren wir als Verhältnis der durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl abzüglich der von Mitarbeitern ausgehenden Austritte (Fluktuation) zu der durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte. Die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich 2011 weltweit auf rund 6,7 Jahre (2010: 6,4 Jahre).

In der Region EMEA betrug die Mitarbeiterbindung im Berichtsjahr 95 % (2010: 96 %), in der Region Amerika 92 % (2010: 92 %) und in der Region Asien-Pazifik-Japan 88 % (2010: 86 %).

Mitarbeiter partizipieren am Erfolg der SAP

Nur hoch motivierte Mitarbeiter können die Spitzenleistungen erbringen, die unsere Kunden erwarten. Um solche Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, müssen wir nicht nur ihre Begeisterung wecken, sondern ihnen auch attraktive Arbeitsbedingungen bieten. Neben wettbewerbsfähigen Gehältern und Zusatzleistungen bieten wir leistungsorientierte Vergütungsprogramme, die sowohl den Unternehmenserfolg der SAP als auch den individuellen Beitrag des einzelnen Mitarbeiters berücksichtigen.

Auch 2011 hatten unsere Mitarbeiter die Möglichkeit, am aktienbasierten Vergütungsprogramm Share Matching Plan (SMP 331) teilzunehmen. Mit dem Programm wollen wir die Treue der Mitarbeiter und ihren persönlichen Beitrag zum Erfolg der SAP honorieren. Der Aktienbesitz fördert zudem die langfristige Bindung der Mitarbeiter an unser Unternehmen. Der Share Matching Plan verfolgt eine einfache Anlagestrategie: Die Mitarbeiter erwerben jeweils mindestens drei Aktien mit einem Preisabschlag von 40 %. Werden diese Aktien drei Jahre lang nicht veräußert, erhält der Mitarbeiter kostenlos eine weitere Aktie für jeweils drei gehaltene Aktien. 2011 erwarben 56 % aller teilnahmeberechtigten Mitarbeiter Aktien im Rahmen des Share Matching Plan gegenüber 60 % im Jahr 2010. Bedient wird der Share Matching Plan dabei mit eigenen Aktien und zu einem geringen Teil mit neuen Aktien aus genehmigtem Kapital.

Die SAP hält Vergütungsprogramme, die an die Leistung des Mitarbeiters und den Unternehmenserfolg gekoppelt sind, für äußerst wichtig. So erhielten auch 2011 bestimmte Führungskräfte und Leistungsträger erneut Aktienoptionen aus dem Stock Option Plan 2010 (SOP 2010). Rund 8.000 Mitarbeiter nahmen insgesamt an dem Aktienoptionsprogramm teil.

Für die über 34.000 Mitarbeiter, die nicht unmittelbar zum Umsatz beitragen, haben wir 2011 einen neuen, einheitlichen Bonusplan eingeführt und damit unterschiedliche bestehende Programme ersetzt. Er orientiert sich bei den Bonuszahlungen enger am Unternehmenserfolg und stellt sicher, dass herausragende Leistungen deutlich besser entlohnt werden.

Im Januar 2012 stellten wir einen neuen aktienbasierten Vergütungsplan vor. Der Employee Participation Plan 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 neuen Plan schaffen wir einen finanziellen Anreiz und eine Belohnung für die Erreichung unserer Ziele für 2015. Er wird zusätzlich zu bestehenden Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen, wie den Bonusplänen oder dem Share Matching Plan, angeboten. Nähere Einzelheiten sind im Abschnitt Ereignisse nach dem Bilanzstichtag dargestellt.

Diversity

Eine durch Vielfalt geprägte Belegschaft ist für SAP nicht nur eine Realität – sie ist auch eine Grundvoraussetzung für das nachhaltige Wachstum, die Innovationskraft und den Erfolg unseres Unternehmens. Denn unterschiedliche Sichtweisen helfen, ganz neue Antworten auf komplexe Probleme zu finden. Dies gilt auch für den Umgang mit den begrenzten Ressourcen der Umwelt und die Förderung der wirtschaftlichen Chancengleichheit für alle Menschen. Mehr als 55.000 Mitarbeiter aus über 120 Ländern tragen zum Erfolg der SAP bei. Sie arbeiten in einem Umfeld, das Vielfalt im Hinblick auf kulturelle und ethnische Herkunft, Alter, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität sowie geistige und körperliche Fähigkeiten wertschätzt.

Mit verschiedenen Richtlinien und Maßnahmen versucht die SAP auf die vielfältige Zusammensetzung ihrer Belegschaft einzugehen. Hierzu gehören Programme für ein ausgewogenes Verhältnis von Arbeit und Privatleben wie flexible Arbeitszeiten und verschiedene Teilzeitmodelle. Auch mit Arbeitsmodellen wie Auszeiten (Sabbaticals) und Vorruestand, Heimarbeitsplätzen, Angeboten zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf (zum Beispiel durch Eltern-Kind-Büros und Kinderbetreuungseinrichtungen) sowie umfassenden Gesundheitsprogrammen begegnen wir den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Mitarbeiter. Unsere Diversitätsmaßnahmen schließen auch eine gezielte Planung im Hinblick auf Einstellungs- und Weiterbildungsstrategien ein.

SAP ist der festen Überzeugung, dass alle Aspekte von Diversity für die Kreativität und Innovationsfähigkeit unseres Unternehmens von Bedeutung sind. 2011 galt unser besonderes Augenmerk der Gleichstellung von Frauen und Männern. Im Mai verpflichtete sich die SAP, bis 2017 den Frauenanteil in

Führungspositionen von 18 % auf 25 % zu erhöhen. Da sich nach wie vor vergleichsweise wenige Frauen für technisch-naturwissenschaftliche Studiengänge entscheiden, haben wir uns damit ein ehrgeiziges Ziel gesetzt. Mit konkreten Maßnahmen wollen wir auf dieses Ziel hinarbeiten: So soll der Frauenanteil bei Einstellungen steigen und Frauen mit Führungspotenzial sollen eine gezielte Förderung durch Mentorenprogramme erhalten. Darüber hinaus ist geplant, sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte mit speziellen Maßnahmen für das Thema Vielfalt und dessen Bedeutung für unseren langfristigen Erfolg zu sensibilisieren.

2011 blieb der Anteil von Frauen an der Gesamtzahl unserer Mitarbeiter mit 30 % auf Vorjahresniveau. Der Frauenanteil in Führungspositionen stieg von 17,8 % auf 18,7 %. Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter lag 2011 bei etwa 39 Jahren (2010: 39 Jahre).

Mitarbeiterengagement

Das Engagement unserer Mitarbeiter ist einer der wichtigsten Indikatoren für unsere Attraktivität als Arbeitgeber und die entscheidende Voraussetzung dafür, dass wir innovative Lösungen auf den Markt bringen können. Dieses Engagement ist auch ein wichtiges Element unserer Nachhaltigkeitsmaßnahmen: Denn unsere Mitarbeiter helfen uns, Energie zu sparen, unsere Emissionen zu reduzieren und neue Lösungen für die ökologischen und sozialen Belange der Gesellschaft zu entwickeln.

Das Mitarbeiterengagement ist Ausdruck für die Loyalität unserer Mitarbeiter, ihren Stolz auf ihre Firmenzugehörigkeit und ihre Identifikation mit der SAP. Bei unserer Mitarbeiterbefragung 2011 erreichte das Mitarbeiterengagement mit 77 % den höchsten Wert seit mehreren Jahren und lag über den Ergebnissen vergleichbarer Unternehmen. 88 % unserer Mitarbeiter gaben bei der Umfrage an, dass sie stolz darauf sind, bei der SAP zu arbeiten. 87 % sind fest von unserer Strategie und unseren Zielen überzeugt. Die Umfrageergebnisse zeigten auch, dass unsere Mitarbeiter Nachhaltigkeit inzwischen als zentrales Element unserer Strategie sehen: 89 % – und damit 12 % mehr als 2009 – stimmten zu, dass „Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema für die SAP ist“.

Gesundheit der Mitarbeiter

Mit einem ganzheitlichen und umfassenden Programm fördert unser Gesundheitswesen das körperliche Wohlbefinden unserer Mitarbeiter und kommt ihrem Bedürfnis nach einer gesunden

Arbeitsumgebung nach. Die Arbeit des Gesundheitswesens wirkt sich positiv auf die Innovationskraft und das Engagement der Mitarbeiter, ihre langfristige Gesundheit und den Mehrwert unserer Produkte aus.

Der Gesundheitskultur-Index im Betrieb misst die Balance zwischen Stress und Zufriedenheit und ist damit ein Indikator für Unternehmensgesundheit und die Fähigkeit, strategische Ziele zu erreichen. 2011 lag dieser Index bei 65 % im Vergleich zu 59 % im Jahr 2010. Unser Ziel war es, einen Wert von mehr als 60 % zu erreichen. Unsere speziellen Gesundheitsprogramme richten sich gezielt an Menschen, die einer sitzenden Tätigkeit mit hohem intellektuellen Anspruch nachgehen – von Sportkursen über Stressmanagement bis hin zu Workshops für Führungskräfte.

Gesellschaftliches Engagement

2011 spendete SAP 16,1 Mio. € an nicht staatliche und gemeinnützige Organisationen. Darüber hinaus erhielten 860 ausgewählte gemeinnützige Organisationen kostenlose SAP-Software. Unsere Mitarbeiter leisteten mehr als 100.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden in Schulen und Gemeinden. Mit weiteren Maßnahmen konnten wir einen Beitrag zu mehr Lebensqualität für über 1,1 Millionen 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 mehr als 1.100 beruflichen Schulen und Universitäten weltweit Softwarelizenzen und erhöhten damit die Karrierechancen von über 200.000 Studierenden im IT-Sektor und in der Wirtschaft.

Mit unserem gesellschaftlichen Engagement wollen wir Gutes bewirken, sehen es aber auch als wichtiges Element unseres Erfolgs. Denn mit unseren Geld- und Softwarespenden und der ehrenamtlichen Arbeit unserer Mitarbeiter schaffen wir eine nachhaltige Zukunft für unsere Gesellschaft und unser Unternehmen: Wirtschaftswachstum und junge Unternehmen eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten für die SAP. Die Förderung von Bildung ermöglicht uns den Zugang zu talentierten Mitarbeitern. Gleichzeitig bieten unsere Informationstechnologie, die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und unsere anderen Ressourcen ein enormes Potenzial, die Lebensqualität von Menschen auf der ganzen Welt zu verbessern.

Internationale Auszeichnungen als Arbeitgeber

SAP belegt konstant Spitzenplätze in verschiedenen Ranglisten der attraktivsten Arbeitgeber weltweit. Diese Anerkennung ist in erster Linie das Verdienst unserer Mitarbeiter. Im Jahr 2011 erhielten wir unter anderem folgende Auszeichnungen:

- Die SAP Labs Indien erreichten in der „Best Employer“-Umfrage 2011 des indischen IT-Magazins Dataquest den vierten Platz.
- SAP Brasilien und die SAP Labs Lateinamerika wurden von den renommierten Wirtschaftsmagazinen Exame und Você S/A in das Ranking der besten Arbeitgeber in Brasilien aufgenommen.
- Die SAP Labs in Palo Alto, Kalifornien, USA, wurden für die Liste „Top Workplaces 2011“ des US-Zeitungskonsortiums Bay Area News Group nominiert.
- Zum zweiten Mal nach 2009 erhielt die SAP vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales den Corporate Health Award für vorbildliches globales Gesundheitsmanagement.
- Beim 1. Deutschen Diversity Preis kam SAP in der Kategorie „Bestes Diversity-Image“ unter die fünf besten Unternehmen. Sponsoren des Preises sind McKinsey & Company, Henkel und die WirtschaftsWoche.
- Das Berliner Beratungsunternehmen trendence listete SAP in seinem Absolventenbarometer 2011 an dritter Stelle unter den beliebtesten Arbeitgebern bei IT-Absolventen in Deutschland.

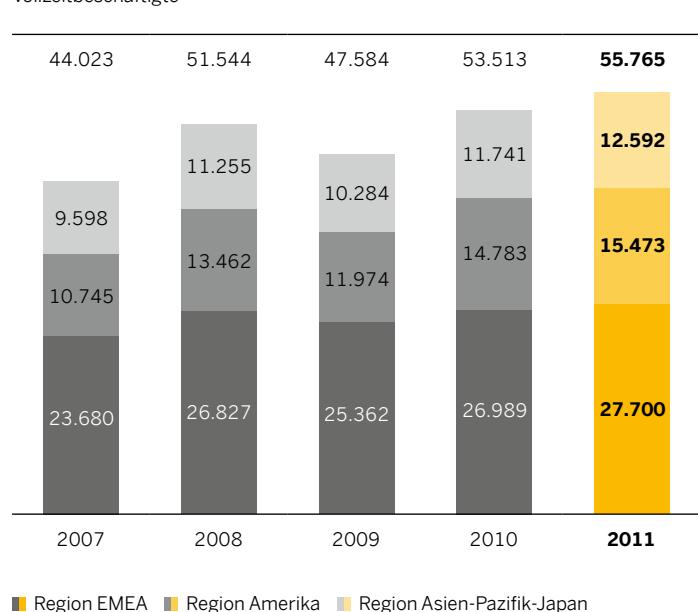
Weitere Informationen zu den Themen Mitarbeiterengagement und -bindung, Diversity und Gesundheitsförderung finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht unter www.sapsustainabilityreport.com.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Zum 31. Dezember 2011 beschäftigten wir umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte 55.765 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2010: 53.513). Dies entspricht einem Anstieg der Mitarbeiterzahl von 2.252 gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2011 kamen 403 Mitarbeiter durch Akquisitionen zur SAP. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter in der SAP-Gruppe im Geschäftsjahr 2011 lag bei 54.346 (2010: 49.970).

Zahl der Mitarbeiter

Vollzeitbeschäftigte



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

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.

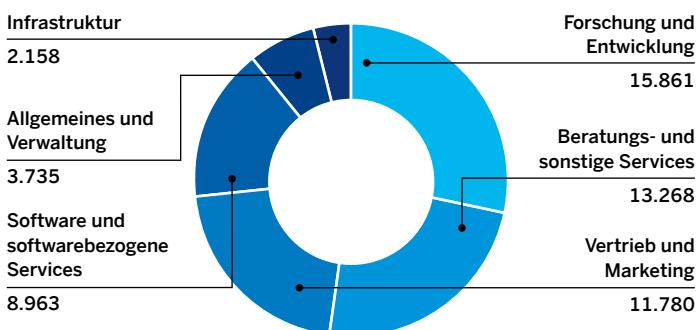
Zum 31. Dezember 2011 waren die meisten unserer Mitarbeiter (50 %) in der Region EMEA beschäftigt (davon 29 % in Deutschland), 28 % in der Region Amerika (davon 19 % in den USA) und 22 % in der Region Asien-Pazifik-Japan.

Die Beschäftigtenzahl im Bereich Software und softwarebezogene Services stieg weltweit um 14 % auf 8.963 (2010: 7.885), da wir 2011 in den Support investiert und in allen Regionen die Anzahl der Supportmitarbeiter erhöht haben. Die Mitarbeiterzahl im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services erhöhte sich im Geschäftsjahr 2011 geringfügig um 1 % auf 13.268 (2010: 13.152). In der Forschung und Entwicklung blieb die Anzahl der Mitarbeiter mit 15.861 gegenüber dem

Vorjahr relativ konstant (2010: 15.884). Die Mitarbeiterzahl im Vertrieb und Marketing stieg zum Stichtag um 7 % auf 11.780 (2010: 10.987), da wir 2011 auch 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 Berichtsjahres 3.735 Vollzeitstellen (2010: 3.576), was einem Anstieg von 4 % entspricht. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne IT und die Gebäudererwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiteranstieg von 6 % auf 2.158 (2010: 2.029).

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte



In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 690 oder 5 %, in der Region EMEA um 711 oder 3 % und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 851 oder 7 %.

Der Personalaufwand je Mitarbeiter betrug im Geschäftsjahr 2011 108 Tsd. € (2010: 105 Tsd. €). Der Personalaufwand je Mitarbeiter definiert sich als Quotient aus Personalaufwand und durchschnittlicher Anzahl der Mitarbeiter. Weiter gehende Informationen zur Mitarbeitervergütung sowie eine detaillierte Übersicht über die Anzahl der Mitarbeiter sind in Textziffer (8) des Konzernanhangs enthalten.

ENERGIE- UND EMISSIONSMANAGEMENT

Im Interesse unserer Kunden, unserer Innovationsstrategie und unseres nachhaltigen Erfolgs müssen wir uns mit unseren Auswirkungen auf die Umwelt aktiv auseinandersetzen. Wir betrachten es als unsere Pflicht, durch die Reduzierung unserer Emissionen unseren Beitrag zum Kampf gegen den Klimawandel zu leisten und unsere Energieeffizienz zu verbessern. Davon profitiert nicht nur unmittelbar die Umwelt, sondern auch unser Unternehmen. Effizienzgewinne führen zu deutlichen Einsparungen, die sich unmittelbar auf unser Ergebnis auswirken. Durch die Einsparungen können wir zudem auch vermehrt sowohl in Innovationen als auch in Nachhaltigkeitsmaßnahmen – etwa den verstärkten Zukauf erneuerbarer Energien – investieren.

Im Zuge unserer Umweltschutzmaßnahmen wurde uns auch bewusst, welche Aspekte es hierbei zu berücksichtigen gilt. Wir können dadurch besser Lösungen entwickeln, die unseren Kunden helfen, in einer Welt mit knappen Ressourcen erfolgreich zu arbeiten. Bei unserer Aufgabe, neue Antworten auf Probleme zu finden, gelang es uns, innovative Wege zu gehen und damit den finanziellen Erfolg unseres Unternehmens, unserer Mitarbeiter, Investoren und Anspruchsgruppen zu vergrößern. Unser Ziel, nachhaltiger zu wirtschaften, unterstützen aber auch unsere Mitarbeiter: Mit überwiegender Mehrheit äußerten sie bei der Mitarbeiterbefragung 2011 die Ansicht, dass Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle für die SAP spielt.

Wir messen unsere Fortschritte beim Energiemanagement und den Treibhausgasemissionen anhand von vier Kennzahlen. Mit diesen überprüfen wir zum einen die Ergebnisse unserer Umweltschutzmaßnahmen. Zum anderen ermitteln wir mit ihrer Hilfe, wie wir bei der Entwicklung neuer Lösungen und der Umsetzung unserer Strategie vorankommen.

– Emissionen: Wir haben uns dazu verpflichtet, unsere Treibhausgasemissionen zum Schutz der Umwelt zu verringern und dadurch dem Klimawandel entgegenzuwirken. Es ist das erklärte Ziel der SAP, die eigenen Treibhausgasemissionen bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zurückzuschrauben. Im fünften Jahr in Folge gelang es uns, unsere CO₂-Effizienz zu verbessern: Unsere Emissionen, die pro Euro Umsatz gemessen werden, gehen kontinuierlich zurück (von 36,3 g/€ im

Jahr 2010 auf 34,4 g/€ im Jahr 2011). Das starke Umsatzwachstum im Jahr 2011 hatte zur Folge, dass auch einige für das Geschäft notwendige Aktivitäten wie Geschäftsreisen zu Kunden anstiegen und sich somit unsere Gesamtemissionen erhöhten. Dadurch nahmen die weltweiten Treibhausgasemissionen der SAP um 8 % auf 490 Kilotonnen zu (2010: 455 Kilotonnen, einschließlich Sybase). Durch unsere gezielten Nachhaltigkeitsmaßnahmen haben wir seit 2008 Kosten in Höhe von 190 Mio. € vermieden (verglichen mit den auf Basis des Jahres 2007 hochgerechneten Emissionen, die ohne eine Verhaltensänderung entstanden wären). Unsere eigenen Erfahrungen helfen uns, Software zu entwickeln, die unsere Kunden bei Energiesparmaßnahmen unterstützt. Somit trägt unsere Umweltstrategie auch zu unserem Unternehmenserfolg bei.

– Gesamtenergieverbrauch: Unser Gesamtenergieverbrauch bezeichnet die Energiemenge, die unser Unternehmen selbst produziert oder zugekauft hat. Durch die Senkung unseres Energieverbrauchs können wir den prognostizierten Anstieg der Energiepreise besser abfedern. Gleichzeitig sind wir aber auch besser in der Lage, auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen, für deren Einkaufsstrategien Energie- und Emissionsaspekte eine zunehmende Rolle spielen. 2011 stieg unser Gesamtenergieverbrauch aufgrund unseres Wachstums um 2 % von rund 845 Gigawattstunden im Jahr 2010 auf 860 Gigawattstunden. Der Anstieg ging insbesondere auf unsere Rechenzentren und Firmenwagen zurück. Trotz eines höheren Gesamtenergieverbrauchs konnten wir unsere Energieeffizienz jedoch verbessern. So nahm der Energieverbrauch pro Firmenwagen ab, während sich unsere Firmenwagenflotte wachstumsbedingt vergrößerte. Auch 2011 führten wir in verschiedenen Unternehmensbereichen Projekte zur Steigerung der Energieeffizienz fort, darunter in unseren Gebäuden und Rechenzentren.

– Energieverbrauch der Rechenzentren: Ein weiterer Schwerpunkt liegt darin, die Energieeffizienz unserer Rechenzentren zu erhöhen und den Energieverbrauch pro Mitarbeiter zu senken. Die Maßnahmen sind Teil unserer umfassenden Strategie im Bereich der „Grünen IT“, in deren Rahmen wir auch mit Kunden und Hardwareanbietern an der Entwicklung neuer nachhaltiger Lösungen zusammenarbeiten. Trotz unserer anhaltenden Maßnahmen stieg der Energieverbrauch in den Rechenzentren, bedingt durch unser Unternehmenswachstum, von 2.746 Kilowattstunden pro Mitarbeiter im Jahr 2010 auf 2.824 Kilowattstunden im Jahr 2011.

– Anteil von erneuerbaren Energien am Gesamtenergieverbrauch:

brauch: Die 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 eine nachhaltige Zukunft entscheidend ist. Ein Teil des grünen Stroms stammt entweder von Energieversorgern vor Ort oder von den Photovoltaikanlagen auf unseren Gebäuden. Ende 2011 bezogen wir rund 47 % unseres gesamten Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien gegenüber 45 % im Jahr 2010.

Wie unsere Softwarelösungen dazu beitragen, Unternehmensabläufe in ökologischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Hinsicht nachhaltig zu verbessern, schildern wir im Abschnitt Software- und Serviceportfolio.

GRUNDLAGEN DER FINANZBEZOGENEN LAGEBERICHTERSTATTUNG

Steuerungsgrößen im operativen Geschäft

Das im SAP-Konzern eingesetzte Steuerungsinstrumentarium soll das oberste Unternehmensziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, und das hieraus abgeleitete Ziel eines profitablen Umsatzwachstums unterstützen. Hierzu verwendeten wir im Geschäftsjahr 2011 unterschiedliche Steuerungsgrößen:

– **Non-IFRS-SSRS-Umsatz:** Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS) beinhalten Software- und Supporterlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem Verkauf von Lizzen für die Nutzung von Softwareprodukten. Unser wichtigster Umsatztreiber sind die Softwareerlöse, von denen weitere Umsatzarten abhängen. Die Softwarelizenzen sind 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. Subskriptionen und softwarebezogene Serviceerlöse entstehen, wenn wir Software auf Subskriptionsbasis oder im Rahmen eines Cloud-Modells, das heißt mit obligatorischer Hosting-Leistung, anbieten. Darüber hinaus ziehen die Softwareerlöse tendenziell weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

– Non-IFRS-Betriebsergebnis/Non-IFRS-operative Marge:

Im Geschäftsjahr 2011 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. Die verwendeten IFRS- und Non-IFRS-Kennzahlen sind nachfolgend erläutert.

Steuerungsgrößen im nicht operativen Geschäft

Im nicht operativen Geschäft verwenden wir die folgenden Steuerungsgrößen:

- **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.
- **DSO und DPO:** 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.

Steuerungsgrößen für unsere Gesamtleistung

Mit folgenden 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. Diese Kennzahl 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 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 Finanzierungstätigkeiten:** 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.

Wertorientierte Steuerung

Die integrierte 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. Aus ihr leiten wir eine Mehrjahresplanung bis 2015 ab: Auf einer stark verdichten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitäts- treiber der SAP. Gleichzeitig stellen wir die Bereiche heraus, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir unsere Mehrjahresplanung für unsere Support- und Entwicklungsbereiche 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.

Kennzahlen des Berichts

Unser Ausblick für 2011 basierte wie in den Vorjahren auf bestimmten Non-IFRS-Kennzahlen. Daher enthält dieser Bericht einen Vergleich (Non-IFRS) unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2011 mit diesem Ausblick.

Dieses einleitende Kapitel enthält:

- die Überleitung der IFRS-Kennzahlen auf die jeweils nächsten Non-IFRS-Kennzahlen;
- eine Erklärung der Non-IFRS-Kennzahlen, die wir in diesem Bericht veröffentlichen inklusive der Änderungen in der Definition unserer Non-IFRS-Kennzahlen, die wir zum 1. Januar 2012 vorgenommen haben;
- die Gründe, warum wir glauben, dass unsere Non-IFRS-Kennzahlen für Investoren von Interesse sind, sowie die Grenzen dieser Kennzahlen, und
- eine Erläuterung unserer währungsbereinigten Kennzahlen.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2011 und 2010

In den folgenden Tabellen stellen wir für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 Überleitungen unserer IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils nächsten Non-IFRS-Kennzahlen dar. Unsere Non-IFRS-Vergleichswerte aus dem Geschäftsjahr 2010 wurden auf Basis unserer im Geschäftsjahr 2011 aktualisierten Non-IFRS-Definition angepasst, die zusätzlich Aufwendungen aus unseren aktienorientierten Vergütungsplänen und Restrukturierungsaufwendungen eliminiert. Aufgrund von Rundungen können sich in diesen Tabellen bei Summenbildungen geringfügige Abweichungen ergeben.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2011 und 2010

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

Berichtszeitraum 1. Januar – 31. Dezember								
	2011					2010		
	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungs-einfluss	Non-IFRS, währungs-bereinigt	IFRS	Anpassung	Non-IFRS
Umsatzzahlen								
Softwareerlöse	3.971	0	3.971	96	4.067	3.265	0	3.265
Supporterlöse	6.967	27	6.994	58	7.052	6.133	74	6.207
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	381	0	381	-1	380	396	0	396
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	11.319	27	11.346	153	11.499	9.794	74	9.868
Beratungserlöse	2.341	0	2.341	35	2.376	2.197	0	2.197
Sonstige Serviceerlöse	573	0	573	8	581	473	0	473
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.914	0	2.914	43	2.957	2.670	0	2.670
Umsatzerlöse	14.233	27	14.260	196	14.456	12.464	74	12.538
Operative Aufwendungen								
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-2.107	285	-1.822			-1.823	202	-1.621
Beratungs- und sonstige Servicekosten	-2.248	32	-2.216			-2.071	18	-2.053
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.939	41	-1.898			-1.729	23	-1.706
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.081	127	-2.954			-2.645	95	-2.550
Allgemeine Verwaltungskosten	-715	30	-685			-636	26	-610
Restrukturierungskosten	-4	4	0			3	-3	0
TomorrowNow-Rechtsstreit	717	-717	0			-981	981	0
Sonstige betriebliche Erträge, netto	25	0	25			9	0	9
Operative Aufwendungen	-9.352	-198	-9.550	-127	-9.677	-9.873	1.342	-8.531
Betriebsergebnis und operative Marge								
Betriebsergebnis	4.881	-171	4.710	69	4.779	2.591	1.416	4.007
Operative Marge in %	34,3		33,0		33,1	20,8		32,0

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 keine IFRS-Kennzahlen.

Diese bereinigten Kennzahlen können sich von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art 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 2011 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, die als Folge eines Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Supportverträge gemäß IFRS nicht berichtet werden dürfen.

Nach IFRS weisen wir die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Supportverträge ab dem Zeitpunkt der Akquisitionen zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere IFRS-Supporterlöse, unsere IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere IFRS-Umsatzerlöse für die auf die Akquisitionen folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Supporterlöse, 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.

Angesichts der anhaltenden Ausrichtung auf das Cloud-Geschäft und vor dem Hintergrund des kürzlich erfolgten Erwerbs von SuccessFactors erweitern wir die Kategorie der Umsätze, für die zur Ermittlung unserer Non-IFRS-Umsatz- und -Ergebniskennzahlen akquisitionsbedingte Abwertungen auf abgegrenzte Erlöse adjustiert werden. Wie bisher werden wir in unseren Non-IFRS-Kennzahlen Erlöse berücksichtigen, die als Folge eines Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Kundenverträge gemäß IFRS nicht berichtet werden dürfen, während sie von den übernommenen Unternehmen ausgewiesen worden wären, wenn diese Unternehmen eigenständig geblieben wären. Bisher beschränkte sich diese Umsatzkorrektur jedoch auf Supporterlöse. Ab 2012 werden wir diese Anpassung auf Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und andere periodisch wiederkehrende Umsätze erweitern. Alle übrigen Non-IFRS-Kennzahlen bleiben unverändert.

dert. Eine rückwärtige Vornahme dieser Änderung ist nicht erforderlich, da bei den bisherigen Akquisitionen Abwertungen auf abgegrenzte Umsätze 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 erworbenes 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 fortgeföhrten Geschäftstätigkeiten, die sämtliche Kriterien gemäß IFRS für eine solche Klassifizierung erfüllen, bis auf die Tatsache, dass sie keinen abtrennabaren größeren Geschäftszweig darstellen. Gemäß unserer bis einschließlich 2009 verwendeten Finanzberichterstattung nach US-GAAP wurde die Geschäftseinheit TomorrowNow unter den nicht fortgeföhrten Geschäftstätigkeiten ausgewiesen. Nach IFRS dürfen die Ergebnisse aus nicht fortgeföhrten Geschäftstätigkeiten nur dann gesondert ausgewiesen werden, wenn es sich dabei um einen separaten wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich handelt. Die Geschäftseinheit TomorrowNow war ein separater, aber kein wesentlicher Geschäftszweig und erfüllte daher nicht die Anforderungen für den gesonderten Ausweis gemäß IFRS.
- Aufwendungen aus unseren aktienorientierten Vergütungsplänen
- 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 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 aktienorientierten Vergütungsplänen und die Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.

Zusatznutzen von Non-IFRS-Kennzahlen

Wir glauben, dass Non-IFRS-Kennzahlen für Investoren aus folgenden Gründen von Interesse 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 Vorfahren 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 fortgeföhrten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten aus den folgenden Gründen für unsere Investoren für sinnvoll:

- Trotz der Umstellung von US-GAAP auf IFRS werden wir die aufgegebene Geschäftseinheit TomorrowNow unternehmensintern auch weiter als nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit behandeln; das heißt, potenzielle künftige Ergebnisse von TomorrowNow, die vor allem Aufwendungen aus den Rechtsstreitigkeiten mit Oracle beinhalten werden, berücksichtigen wir 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.
- Durch die Bereinigung um die Ergebnisse der nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten sind die Non-IFRS-Kennzahlen außerdem besser mit den Non-GAAP-Kennzahlen vergleichbar, die SAP bis Ende 2009 verwendet hat. Dies ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit der SAP-Kennzahlen vor und nach der IFRS-Umstellung.

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 sind möglicherweise für SAP wesentlich.
- 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 die 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 Supportverträge 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 aktienorientierten Vergütungsprogramme, da der wesentliche Teil unserer aktienorientierten Vergütungsprogramme in bar und nicht in Aktien ausgeglichen wird.
- Die Bewertung unserer aktienorientierten Vergütungspläne mit Barausgleich kann von Periode zu Periode aufgrund der Entwicklung unseres Aktienpreises und anderer Bewertungsparameter wesentlich schwanken.
- Wir haben in der Vergangenheit jährlich aktienorientierte Vergütungspläne an unsere Mitarbeiter ausgegeben und planen, dies auch in Zukunft zu tun. Somit werden Aufwendungen aus aktienorientierten Vergütungsplänen 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 relevanten 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 Finanzkenn-

zahl. 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 Finanzberichte. 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 getätigten wurden, zu ermitteln. Dadurch erhält die Unternehmensführung zusätzliche Informationen zur Beurteilung unserer Anforderungen hinsichtlich der Liquidität. Wir berechnen den Free Cashflow als 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. €

	2011	2010	Veränderung in %
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.775	2.922	29
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-445	-334	33
Free Cashflow	3.330	2.588	29

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftliche Entwicklung

Die Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft hat sich im Laufe des Jahres 2011 stetig abgeschwächt. Gleichzeitig führten erhöhte Unsicherheit und zunehmende Spannungen an den Finanzmärkten dazu, dass sich das Vertrauen der Unternehmen und Verbraucher in die Finanzsysteme zum Jahresende weltweit verschlechterte. Das meldet die Europäische Zentralbank (EZB) in ihrem aktuellen Bericht. Ähnlich beschreibt auch der Internationale Währungsfonds (IWF) die Entwicklung der Weltwirtschaft im Jahr 2011, betont jedoch, dass er die Entwicklung in dieser Form nach dem Aufschwung des Jahres 2010 nicht erwartet hatte. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) hält fest, dass die Wirtschaft der Industriestaaten 2011 besonders langsam wuchs, während die Schwellenländer ein kräftiges Wachstum verzeichneten, allerdings mit sinkenden Wachstumsraten im Vergleich zum Vorjahr.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) wirkten sich 2011 die Spannungen an den Finanzmärkten im Eurogebiet dämpfend auf die Konjunktur aus, so die EZB. Insbesondere im vierten Quartal war demnach in den Euroländern eine schwächere Wirtschaftstätigkeit zu erwarten. Ungünstig wirkte sich vor allem die nachlassende globale Nachfrage an den europäischen Finanzmärkten aus, durch die sich die allgemeinen Finanzierungsbedingungen verschlechterten. Die OECD spricht für den Euroraum 2011 sogar von einer „milden Rezession“, verursacht durch die nachlassende Inlands- und Auslandsnachfrage. In denjenigen Staaten des Nahen Ostens und Afrikas, die im Laufe des Jahres keine größeren sozialen Unruhen erlebten, stützten dagegen die hohen Energiepreise und die robuste Nachfrage aus den Schwellenländern das Wirtschaftswachstum, meldet die EZB.

In der Region Amerika fiel das Wirtschaftswachstum in den USA über das Gesamtjahr hinweg am schwächsten aus, obwohl dort laut EZB im dritten Quartal noch eine vorübergehende Erholung zu verzeichnen war. Nach Einschätzung des IWF war die Schwäche darin begründet, dass die staatlichen Maßnahmen zur Konjunkturförderung keine ausreichende Nach-

frage von privater und unternehmerischer Seite hervorzurufen vermochten. Von den übrigen amerikanischen Ländern meldeten laut IWF nur die südamerikanischen Staaten 2011 ein starkes Wirtschaftswachstum.

Die Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) war 2011 von unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungen geprägt: Für Japan war das Erdbeben im März mit nachfolgendem Tsunami und Atomkatastrophe das einschneidende Ereignis, von dem die japanische Wirtschaft sich aber schon im Laufe des Jahres unerwartet schnell erholte, so die EZB und die OECD. Während das japanische Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr 2011 – auch als Folge der vorangegangenen Wirtschaftskrise – rückläufig war, konnte es dank anziehender Binnennachfrage und einer starken Ausweitung des Außenhandels in der zweiten Jahreshälfte positive Werte verzeichnen. Die Wirtschaft der aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens hingegen wuchs 2011 um hohe einstellige Prozentwerte. Allerdings führten auch hier laut EZB die Folgen eines rückläufigen Exportwachstums zu einem langsameren Wirtschaftswachstum. Das gilt auch für Spitzenspieler China, wo das Wirtschaftswachstum im zweiten Halbjahr 2011 dennoch nur geringfügig an Tempo verlor und nach wie vor fast zweistellige Werte erreichte.

Lage des IT-Marktes

Der IT-Markt zeigte sich im Jahr 2011 weltweit weitgehend stabil und folgte – mit Ausnahme einzelner Bereiche und Regionen, wie nachfolgend dargestellt – nicht dem Weg der Weltwirtschaft, die zunehmend unter der Staatsschuldenkrise in vielen Industrieländern litt. Das meldet das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC). Vor allem in den BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China wuchs der IT-Markt demnach mit deutlich zweistelligen Raten.

Ein beständiges Wachstum verzeichnete 2011 laut IDC das Segment Software. Am stärksten expandierten hier die Märkte in den Schwellenländern wie den BRIC-Staaten. Im Bereich Hardware dagegen wirkte sich die unsichere wirtschaftliche Lage vor allem im zweiten Halbjahr aus und ließ die Umsätze langsamer wachsen. Insbesondere Unternehmen investierten gegen Ende des Jahres zurückhaltender in neue Hardware. Zu den Wachstumsmärkten 2011 zählten dagegen mobile Geräte wie Smartphones und Tablet-PCs sowie deren Anwendungen.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) prägte die staatliche Schuldenkrise mehrerer Euroländer nicht nur die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, sondern dämpfte vor allem in Westeuropa in der zweiten Jahreshälfte auch den IT-Markt. Für diese Länder vermeldet IDC ein IT-Wachstum lediglich im niedrigen einstelligen Prozentbereich und reduziert dabei nochmals seine Berechnungen im Vergleich zu vorangegangenen Analysen. Allerdings trifft diese Schwäche demnach in erster Linie den Hardwaremarkt und nur in geringerem Ausmaß den Markt für Software und Services.

Auch in der Region Amerika verlief das erste Halbjahr 2011 für den IT-Markt erfolgreicher als das zweite, so IDC. Angesichts der wirtschaftlichen Schwäche senkte das Institut seine Berechnungen im Laufe des Jahres etwa für die USA mehrfach ab, hielt jedoch für den US-amerikanischen Softwaremarkt letztendlich an einem Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich fest. Auch der übrige IT-Markt in den USA erwies sich 2011 demnach – mit Ausnahme der PC-Umsätze – im Vergleich zu Westeuropa als stabil.

Das Erdbeben vor der japanischen Küste im März mit seinen weitreichenden Folgen für Umwelt, Bevölkerung und Wirtschaft Japans war auch für die IT-Branche das prägende Ereignis in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) im Jahr 2011. Obwohl sich der japanische IT-Markt bereits davon erholen konnte, beendete er das Jahr mit einem leichten Wachstumsrückgang, da das Land gleichzeitig noch stark mit den Folgen der Wirtschaftskrise zu kämpfen hatte.

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Ausblick für 2011 (Non-IFRS)

Im Jahr 2011 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 nachstehenden Abschnitt zur Ertragslage nach IFRS beschränken sich damit auf IFRS-Zahlen, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Ausblick 2011 (Non-IFRS)

Anfang 2011 sagten wir voraus, dass unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2011 ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 10 % bis 14 % steigen würden (2010: 9.868 Mio. €). Überdies erwarteten wir, dass unsere Softwareerlöse schneller wachsen würden als die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse. Hierzu sollten alle Regionen beitragen; allerdings rechneten wir in den Regionen Amerika und APJ mit einem schnelleren Wachstum als in der Region EMEA.

Außerdem erwarteten wir, dass unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2011 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 4,45 Mrd. € bis 4,65 Mrd. € (2010: 4,01 Mrd. €) liegen würde. Daraus resultierend erwarteten wir einen Anstieg der operativen Marge (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung von Wechselkurseinflüssen um 0,5 bis 1,0 Prozentpunkte (2010: 32,0 %).

Wir rechneten für das Geschäftsjahr 2011 mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2010: 22,5 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,5 % bis 28,5 % (2010: 27,2 %).

Nachdem wir unseren im Januar 2011 veröffentlichten Ausblick für das Jahr 2011 im April noch bestätigt hatten, konkretisierten wir ihn aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr im Juli dahingehend, dass das Wachstum sowohl der Non-IFRS-Software- und softwarebezogenen Ser-

viceerlöse als auch des Non-IFRS-Betriebsergebnisses am oberen Ende der zu Jahresbeginn prognostizierten Spannen erwartet wird.

Im Oktober 2011 passten wir den Ausblick für die effektive Steuerquote (IFRS) unter Berücksichtigung der Effekte aus der Auflösung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit auf 28,5 % bis 29,5 % (2010: 22,5 %) an.

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2011 im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

Wir steigerten im Jahr 2011 unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 17 % auf 11.499 Mio. € (2010: 9.868 Mio. €) und übertrafen unsere im Januar 2011 bekannt gegebenen Annahmen (10 % bis 14 %) sowie den im Juli aktualisierten Ausblick, das obere Ende der Spanne zu erreichen, erheblich. Trotz des teilweise unsicheren wirtschaftlichen Umfelds im Jahr 2011 zeigten unsere Neu- und Bestandskunden weiterhin eine hohe Bereitschaft, in unsere Produkte zu investieren. Die Softwareerlöse stiegen wesentlich stärker als die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse. Alle Regionen trugen zum Wachstum bei und die Regionen Amerika sowie APJ zeigten ein schnelleres Wachstum der Softwareerlöse ohne Berücksichtigung von Währungseffekten als die Region EMEA.

Im Geschäftsjahr 2011 erzielten wir ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 4.779 Mio. €. Damit übertrafen wir unser im Januar bekannt gegebenes Ziel von 4.450 Mio. € bis 4.650 Mio. € sowie den im Juli aktualisierten Ausblick, am oberen Ende der Spanne zu liegen, deutlich. Die daraus resultierende Non-IFRS-operative Marge ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg um 1,1 Prozentpunkte auf 33,1 % und lag damit ebenfalls über unserer erwarteten Steigerung von 0,5 bis 1,0 Prozentpunkten.

Wir erzielten eine effektive Steuerquote von 27,9 % (basierend auf IFRS) und von 26,6 % (basierend auf Non-IFRS). Damit lagen wir unter der für das Geschäftsjahr 2011 bekannt gegebenen Erwartung nach IFRS (28,5 % bis 29,5 %) und nach Non-IFRS (27,5 % bis 28,5 %). Die Minderung gegenüber dem Ausblick ist im Wesentlichen auf die Entwicklung des währungsbereinigten Gewinns vor Steuern insbesondere in Nordamerika und Europa und auf Steuern für Vorjahre zurückzuführen.

Entwicklung der Ertragslage (IFRS)

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

Infolge des Erwerbs von Sybase Ende Juli 2010 sind die Ergebnisse von Sybase im Jahr 2010 nur für die Monate August bis Dezember enthalten.

Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse stiegen von 12.464 Mio. € im Jahr 2010 auf 14.233 Mio. € im Jahr 2011, was einem Zuwachs um 1.769 Mio. € oder 14 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 16 % und eine Abnahme aus Währungsveränderungen von 2 %. Das Erlöswachstum resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der Softwareerlöse um 706 Mio. € und einem Anstieg der Supporterlöse um 834 Mio. €. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich 2011 bedingt durch diesen Anstieg auf 11.319 Mio. €. Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich 2011 auf 80 % gegenüber 79 % im Jahr 2010. Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse trugen im Jahr 2011 2.914 Mio. € zu unseren Umsatzerlösen bei, was einem Anstieg um 9 % gegenüber 2010 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

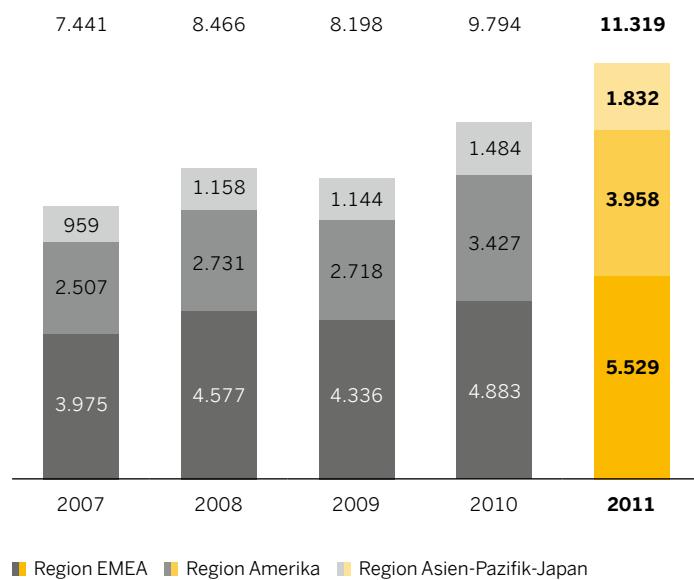
Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden erzielen. Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch technischen Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen generieren. Die

Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten die Erlöse aus Subskriptionen, aus On-Demand-Angeboten, aus der Softwareverpachtung und aus anderen Arten von softwarebezogenen Dienstleistungsverträgen.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen von 9.794 Mio. € im Jahr 2010 auf 11.319 Mio. € im Jahr 2011, was einem Wachstum um 16 % entspricht. Das Erlöswachstum setzt sich aus einem Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 17 % und einem Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 % zusammen.

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

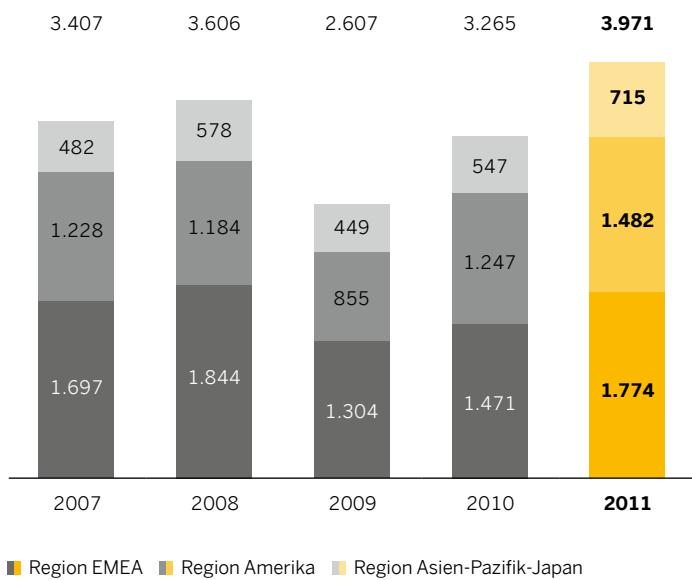
Mio. €



Die Softwareerlöse stiegen von 3.265 Mio. € im Jahr 2010 auf 3.971 Mio. € im Jahr 2011, was einem Zuwachs um 706 Mio. € oder 22 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 25 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 3 %.

Softwareerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



Wachstum war unter anderem auf unsere Premiumangebote zurückzuführen sowie auf einen starken Zuwachs bei unserem Supportangebot SAP Enterprise Support.

Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse reduzierten sich um 15 Mio. € oder 4 % auf 381 Mio. € (2010: 396 Mio. €). Die Reduzierung der Erlöse beinhaltet ausschließlich Volumen- und Preisänderungen und resultiert primär daraus, dass Global Enterprise Agreements und andere ähnliche mehrjährige Lizenzverträge als Vertragsmodell bei unseren Kunden an Beliebtheit verlieren, da unsere Kunden vermehrt in den Kauf von Softwarelizenzen investieren. Deshalb gingen unsere Subskriptionserlöse erwartungsgemäß gegenüber dem Vorjahr zurück. Auch künftig gehen wir nicht davon aus, dass die Subskriptionserlöse aus mehrjährigen Lizenzverträgen wie Global Enterprise Agreements und Flexible License Agreements deutlich steigen werden.

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 im Wesentlichen Schulungserlöse aus Weiterbildungsangeboten für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen sowie Erlöse aus dem von Sybase übernommenen Geschäft mit Messaging Services.

Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse stiegen von 2.670 Mio. € im Jahr 2010 auf 2.914 Mio. € im Jahr 2011, was einem Zuwachs um 244 Mio. € oder 9 % entspricht. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 11 % und eine Abnahme aus Währungsveränderungen von 2 %.

Die Beratungserlöse stiegen von 2.197 Mio. € im Jahr 2010 auf 2.341 Mio. € im Jahr 2011, was einem Zuwachs um 8 % aus Volumen- und Preisänderungen und einem Rückgang von 1 % aus Währungsveränderungen entspricht. Damit belief sich der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Beratungs- und

Die SAP Business Suite trug den größten Anteil zum Wachstum der Softwareerlöse bei, gefolgt von SAP HANA und mobilen Lösungen.

2011 hat sich unsere Kundenbasis weiter vergrößert. Gemesen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind im Jahr 2011 20 % unserer Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen (2010: 23 %). Der Auftrags eingangswert für Software wuchs gegenüber dem Vorjahr um 16 %. Die Gesamtzahl der abgeschlossenen Verträge für neue Software stieg um 17 % auf 59.059 (2010: 50.439).

Unsere stabile Kundenbasis und der anhaltende Verkauf von Software an Bestands- und Neukunden im gesamten Geschäftsjahr 2011 sowie im Vorjahr hatten einen Anstieg der Supporterlöse von 6.133 Mio. € im Jahr 2010 auf 6.967 Mio. € im Jahr 2011 zur Folge. Der größte Teil der Supporterlöse entfällt auf das Wartungsangebot SAP Enterprise Support. Der Anstieg der Supporterlöse um 834 Mio. € oder 14 % beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 15 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Das

sonstigen Serviceerlösen auf 80 % (2010: 82 %). Der Anteil der Beratungserlöse an den Umsatzerlösen betrug im Jahr 2011 16 % (2010: 18 %).

Die sonstigen Serviceerlöse stiegen von 473 Mio. € im Jahr 2010 auf 573 Mio. € im Jahr 2011, was einem Zuwachs um 21 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 23 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 2 %. Diese Zunahme ist im Wesentlichen bedingt durch Erlöse aus Messaging Services und Schulungserlöse.

Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen

Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), der Region Amerika, die Nord- und Lateinamerika umfasst, sowie der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ), zu der Japan, Australien und die anderen Länder Asiens gehören. Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Textziffer (29) des Anhangs zu unserem Konzernabschluss enthält weitere Informationen zu unseren Umsätzen in den einzelnen Regionen.

Region EMEA

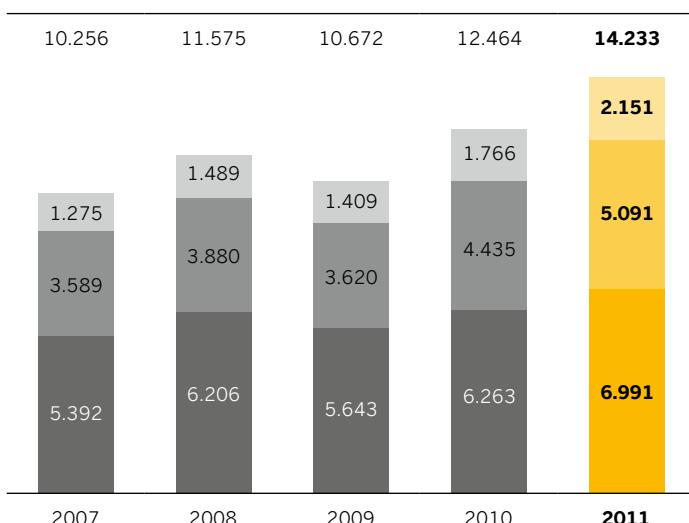
Im Jahr 2011 entfielen mit 6.991 Mio. € (2010: 6.263 Mio. €) 49 % (2010: 50 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 12 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland stiegen um 7 % auf 2.347 Mio. € (2010: 2.195 Mio. €). Der auf Deutschland entfallende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 34 % (2010: 35 %). 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 5.529 Mio. € (2010: 4.883 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich auf 79 % gegenüber 78 % im Jahr 2010.

Region Amerika

2011 entfielen 36 % (2010: 36 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika stiegen um 15 % auf 5.091 Mio. €; die in den USA erzielten Umsatzerlöse erhöhten sich um 14 % auf 3.699 Mio. €. Dieses Wachstum beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 20 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 6 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug 73 % (2010: 73 %). In den übrigen Ländern der Region Amerika kletterten die Umsatzerlöse um 17 % auf 1.392 Mio. €. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 20 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 3 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in Kanada, Brasilien und Mexiko generiert. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region Amerika beliefen sich auf 3.958 Mio. € (2010: 3.427 Mio. €). Damit beträgt der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen 78 % (2010: 77 %).

Umsatzerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



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

Region APJ

2011 entfielen 15 % (2010: 14 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei der größte Umsatzbeitrag in Japan erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ stiegen um 22 % auf 2.151 Mio. €. In Japan steigerten wir unsere Umsatzerlöse um 27 % auf 652 Mio. €, was einem Anteil an den in der Region APJ erzielten Umsatzerlösen von 30 % (2010: 29 %) entspricht. Der Umsatzanstieg in Japan beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 22 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 5 %. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die Umsatzerlöse um 20 % 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 1.832 Mio. € (2010: 1.484 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen stieg auf 85 % gegenüber 84 % im Jahr 2010.

Umsatzerlöse nach Branchen

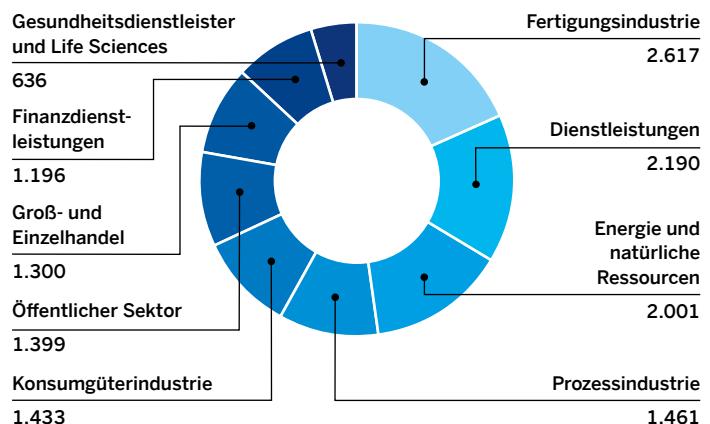
Um gezielt auf die Anforderungen bestehender und potenzieller Kunden einzugehen, haben wir unsere Branchengruppen neu zugeschnitten und bedienen danach seit 2011 neun Sektoren statt sechs wie im Jahr 2010.

Der erste von drei neuen Sektoren, Gesundheitsdienstleister und Life Sciences, umfasst die Bereiche Gesundheitswesen, Medizin und Pharmazie, die vorher auf die Branchengruppen Öffentlicher Sektor und Prozessindustrie verteilt waren. Die neue Branchengruppe Energie und natürliche Ressourcen setzt sich aus den Bereichen Öl und Gas, Bergbau, Versorgungs- und Abfallwirtschaft zusammen. Diese teilten sich zuvor auf die Branchengruppen Prozessindustrie und Dienstleistungen auf. Mit dem neuen Sektor Groß- und Einzelhandel richten wir unser Augenmerk verstärkt auf zwei Bereiche, die bislang zum Sektor Verbraucherindustrie gehörten. Mit Blick auf die sich wandelnden Kundenbedürfnisse wurden ferner zwei Teilbereiche umgruppiert. Der Bereich Bauwirtschaft, Anlagen- und Schiffbau, zuvor im Sektor Fertigungsindustrie, fällt nun unter Dienstleistungen. Die Postbranche wurde der Branchengruppe Öffentlicher Sektor zugeordnet.

Die Zuteilung unserer Kunden zu einer dieser 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.

Umsatzerlöse nach Branchen

Mio. €



In den folgenden Sektoren erzielten wir ein überdurchschnittliches Wachstum, gemessen an der Veränderung der Umsatzerlöse im Jahr 2011: Fertigungsindustrie (2.617 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 19 %), Prozessindustrie (1.461 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 16 %), Groß- und Einzelhandel (1.300 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 16 %) und Konsumgüterindustrie (1.433 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 15 %).

Die Ergebnisse der anderen Sektoren waren wie folgt: Finanzdienstleistungen 1.196 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 13 %, Öffentlicher Sektor 1.399 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 12 %, Dienstleistungen 2.190 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 12 %, Energie und natürliche Ressourcen 2.001 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 11 % und Gesundheitsdienstleister und Life Sciences 636 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 7 %.

Betriebsergebnis und operative Marge

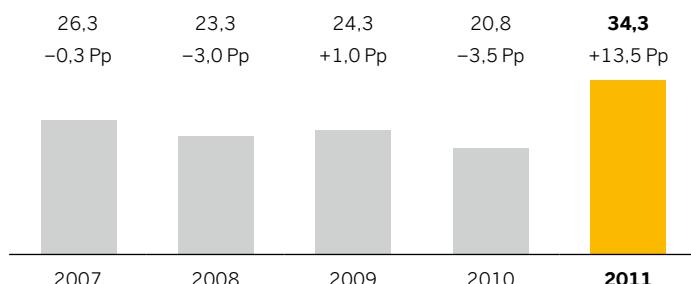
Betriebsergebnis und operative Marge

2011 belief sich unser Betriebsergebnis auf 4.881 Mio. € (2010: 2.591 Mio. €) und hat sich gegenüber dem Vorjahr signifikant verbessert. Das Ergebnis war im Jahr 2011 positiv durch die teilweise Auflösung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit in Höhe von 717 Mio. € beeinflusst, deren Erhöhung im Jahr 2010 das Ergebnis mit 981 Mio. € negativ beeinflusst hatte. Textziffer (24) des Anhangs zu unserem Konzernabschluss enthält weitere Informationen zum TomorrowNow-Rechtsstreit. Insgesamt ist im Geschäftsjahr 2011 der Umsatz gestiegen, während die operativen Aufwendungen gesunken sind.

Unsere operative Marge stieg im Jahr 2011 um 13,5 Prozentpunkte auf 34,3 % an (2010: 20,8 %). Sie war durch die Effekte aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit in Höhe von 5,0 Prozentpunkten positiv beeinflusst, während sie im Jahr 2010 durch die Effekte aus diesem Rechtsstreit in Höhe von 7,9 Prozentpunkten negativ beeinflusst war.

Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr

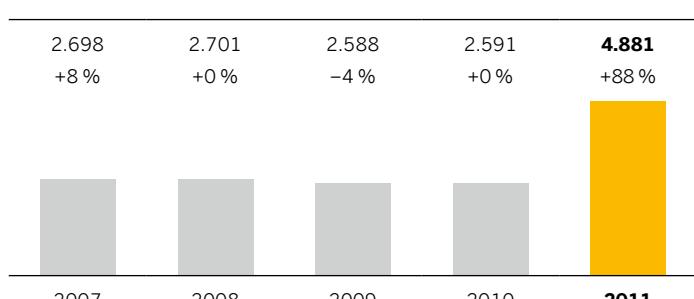


Die operativen Aufwendungen sanken 2011 auf 9.352 Mio. € (2010: 9.873 Mio. €), was einer Verminderung um 521 Mio. € beziehungsweise um 5 % entspricht. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die Auflösung der im Vorjahr stark erhöhten Rückstellung in Verbindung mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit zurückzuführen.

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

Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Software- und softwarebezogene Serviceaufwendungen

Die Software- und softwarebezogenen Serviceaufwendungen umfassen hauptsächlich verschiedene Kosten für Kundensupport, Kosten für die Entwicklung individueller Kundenlösungen, die den spezifischen geschäftlichen Anforderungen der Kunden Rechnung tragen, 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 2011 um 16 % auf 2.107 Mio. € (2010: 1.823 Mio. €). Der Hauptkostenfaktor war der Aufbau des Personalbestands zur Abdeckung der steigenden Nachfrage im Bereich SAP Enterprise Support im Jahr 2011, was wiederum zu einer positiven Entwicklung der Supporterlöse beitrug. Ferner stiegen infolge des stark gestiegenen Softwareumsatzes unsere Lizenzgebühren und Provisionen für Datenbanken, 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 2011 mit 81 % konstant zum Vorjahr (2010: 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, die nicht klar von der Erbringung der Services abgegrenzt werden können.

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten stiegen von 2.071 Mio. € im Jahr 2010 um 9 % auf 2.248 Mio. € im Jahr 2011. Die Marge des Beratungs- und sonstigen Servicegeschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus Beratungs- und sonstigen Services zu den Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen, stieg auf 23 % (2010: 22 %). Die steigende Profitabilität resultiert insbesondere aus der positiven Entwicklung im Beratungsgeschäft.

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 2011 auf 1.939 Mio. €, was einer Zunahme um 12 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Erhöhung war im Wesentlichen auf den Anstieg der Personalkosten zurückzuführen.

Der Anteil der F&E-Kosten an den Umsatzerlösen blieb im Gesamtjahr 2011 mit 14 % auf dem Vorjahresniveau. Die vorteilhafte Umsatzentwicklung gegenüber 2010 bewirkte im Zusammenhang mit den proportional gestiegenen F&E-Aufwendungen eine konstante F&E-Quote.

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 2.645 Mio. € im Jahr 2010 um 16 % auf 3.081 Mio. € im Jahr 2011. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf erhöhte Personalkosten zurückzuführen, bedingt durch die Vergrößerung unserer Vertriebsmannschaft unter anderem in jungen Wachstumsmärkten sowie durch die erhöhte variable Vergütung infolge der Übererfüllung unserer Unternehmensziele. Ferner stiegen die Reise- und Marketingkosten aufgrund der Zunahme der Geschäftsaktivitäten. Der Anstieg der Anzahl unserer Mitarbeiter im Vertrieb und Marketing führte zu einem beschleunigten Umsatzwachstum. Dabei stieg das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingkosten zu den Umsatzerlösen mit 22 % gegenüber dem Vorjahr an (2010: 21 %), 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 636 Mio. € im Jahr 2010 auf 715 Mio. € im Jahr 2011, was einem Anstieg um 12 % entspricht. Der Kostenanstieg ist hauptsächlich auf den Anstieg der Personalkosten zurückzuführen. Das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen blieb im Jahr 2011 mit 5 % auf Vorjahresniveau.

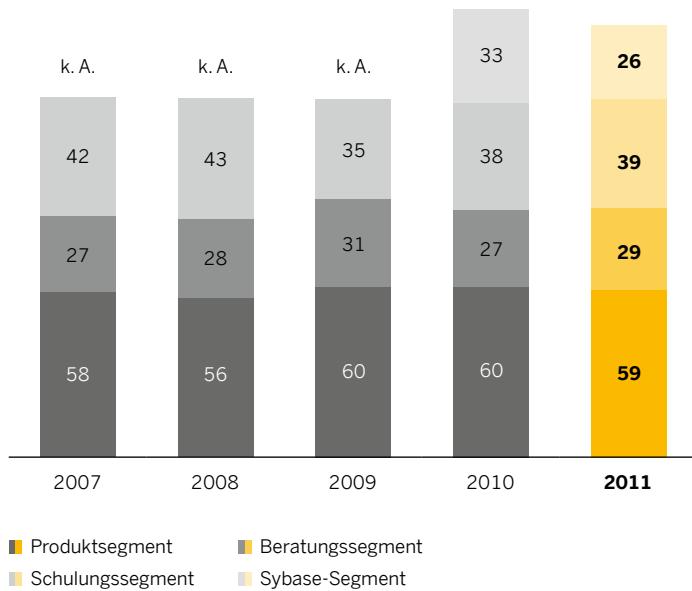
Segmentergebnisse

Mit den Bereichen Produkt, Beratung, Schulung und Sybase haben wir derzeit vier berichtspflichtige operative Segmente.

Die Zahlen zu den Umsatzerlösen und den Ergebnissen der einzelnen operativen Segmente 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 (29) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Rendite der Segmente

Prozent



stiegen um 19 % auf 3.282 Mio. € (2010: 2.766 Mio. €). Dieses Wachstum ist auf einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 22 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 3 % zurückzuführen. Die Supporterlöse nahmen um 9 % auf 6.302 Mio. € (2010: 5.776 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse sind um 3 % auf 377 Mio. € (2010: 387 Mio. €) zurückgegangen. Geografisch gesehen haben alle Regionen zum Erlösanstieg des Segments beigetragen.

Die Aufwendungen im Produktsegment stiegen im Jahr 2011 um 13 % auf 4.085 Mio. € (2010: 3.625 Mio. €). Die Aufwendungen aus dem Softwarevertrieb machen rund 56 % der gesamten Aufwendungen des Produktsegments aus, wohingegen rund 16 % der gesamten Aufwendungen des Produktsegments dem Marketing und ungefähr 28 % den Supportleistungen zuzurechnen sind. Der Anstieg der Aufwendungen im Produktsegment ist auf die zunehmenden Geschäftsaktivitäten aufgrund der gestiegenen Nachfrage im Jahr 2011 zurückzuführen.

Der Segmentbeitrag des Produktsegments stieg um 10 % auf 5.940 Mio. € (2010: 5.395 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 59 % (2010: 60 %).

Beratungssegment

Die Aktivitäten im Beratungssegment erstrecken sich vornehmlich auf die Implementierung unserer Softwareprodukte.

Die Erlöse im Beratungssegment stiegen im Jahr 2011 um 9 % auf 2.955 Mio. € (2010: 2.714 Mio. €). Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Geografisch gesehen haben alle Regionen zum Erlösanstieg des Segments beigetragen, vor allem die Regionen Amerika und APJ.

Die Aufwendungen im Beratungssegment stiegen um 6 % auf 2.091 Mio. € (2010: 1.968 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Beratungssegment ist auf die zunehmenden Geschäftsaktivitäten aufgrund der gestiegenen Nachfrage im Jahr 2011 zurückzuführen.

Produktsegment

Die Aktivitäten im Produktsegment erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung unserer Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) für unsere Software. Support beinhaltet den technischen Support in Bezug auf unsere Produkte, die Unterstützung bei der Lösung von Problemen, die Bereitstellung von Benutzerdokumentation sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen. Darüber hinaus übernimmt das Produktsegment auch Projekte zur Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen. Zum Produktsegment gehören unsere Geschäftsbereiche Vertrieb, Marketing sowie Service und Support.

Die Erlöse im Produktsegment nahmen im Jahr 2011 um 11 % auf 10.025 Mio. € (2010: 9.020 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 13 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 2 %. 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 Produktsegment zuzurechnen sind,

Der Segmentbeitrag des Beratungssegments stieg um 16 % auf 864 Mio. € (2010: 746 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 29 % (2010: 27 %).

Schulungssegment

Das Schulungssegment umfasst Weiterbildungsangebote zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner. Die Ausbildungsaktivitäten beinhalten klassische Präsenzschulungen in den Schulungsräumen der SAP, individuelle Schulungsprogramme für Kunden und Partner, Anwenderschulungsprojekte sowie E-Learning.

Die Erlöse im Schulungssegment stiegen im Jahr 2011 um 4 % auf 376 Mio. € (2010: 362 Mio. €). Dieses Wachstum beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 6 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 2 %. Geografisch betrachtet trugen die Regionen EMEA und Amerika am meisten zum Erlöswachstum bei. Das Wachstum unserer Schulungserlöse fiel in Lateinamerika mit einem Anstieg von 19 % besonders hoch aus. Dagegen verzeichneten wir in der Region APJ einen Rückgang von 2 %.

Die Aufwendungen im Schulungssegment stiegen um 2 % auf 230 Mio. € (2010: 226 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Schulungssegment ist auf die zunehmenden Geschäftsaktivitäten aufgrund der gestiegenen Nachfrage im Jahr 2011 zurückzuführen.

Der Segmentbeitrag des Schulungssegments stieg um 8 % auf 147 Mio. € (2010: 136 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 39 % (2010: 38 %).

Sybase-Segment

Das Segment Sybase befasst sich in erster Linie mit der Umsetzung unserer Vision eines drahtlosen Unternehmens für Kunden und Partner. Dabei stellen wir Unternehmenssoftware und mobile Softwarelösungen für Informationsmanagement, Entwicklung und Integration bereit.

Die Ermittlung des Segmentbeitrags für das Segment Sybase unterscheidet sich von der Ermittlung der anderen Segmente. Das Segment Sybase umfasst Entwicklungs-, Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen, die in den anderen Segmenten nicht enthalten sind.

Da die Akquisition von Sybase im laufenden Jahr 2010 erfolgte, umfassen die Erlöse und Aufwendungen für das Segment Sybase im Jahr 2010 lediglich fünf Monate.

Die Erlöse im Segment Sybase stiegen im Jahr 2011 um 126 % auf 873 Mio. € (2010: 387 Mio. €). Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 130 % (inklusive des Effekts daraus, dass im Vergleichsjahr nur Erlöse für fünf Monate enthalten sind) und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 %.

Die Aufwendungen im Segment Sybase stiegen um 149 % auf 646 Mio. € (2010: 260 Mio. €).

Der Segmentbeitrag des Segments Sybase stieg um 78 % auf 226 Mio. € (2010: 127 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 26 % (2010: 33 %).

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2011 auf –38 Mio. € (2010: –67 Mio. €). Die Finanzierungserträge beliefen sich auf 123 Mio. € (2010: 73 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 161 Mio. € (2010: 140 Mio. €) betrugen.

Die Finanzierungserträge enthalten vorwiegend Zinserträge aus Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen, zum Beispiel Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Anlagen (2011: 64 Mio. €; 2010: 34 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die höhere Durchschnittsliquidität im Vergleich zu 2010 zurückzuführen.

Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 123 Mio. € (2010: 77 Mio. €). Dieser Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert hauptsächlich aus Finanzverbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit der Akquisition von Sybase entstanden sind. Die Akquisition wurde über Darlehen, Anleihen und Privatplatzierungen finanziert. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter Textziffer (18b) im Anhang zum Konzernabschluss.

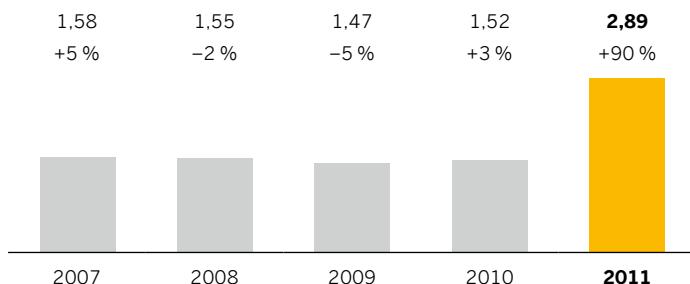
Daneben hatten die Derivate, die wir zur Steuerung unserer Finanzrisiken einsetzen, im Jahr 2011 einen Einfluss auf das Finanzergebnis. Die hierdurch verursachten Zeitwerteffekte schlugen sich in Zinserträgen in Höhe von 37 Mio. € (2010: 25 Mio. €) und Zinsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. € (2010: 31 Mio. €) nieder.

Ertragsteuern

Die effektive Ertragsteuerquote lag im Jahr 2011 mit 27,9 % über dem Vorjahreswert von 22,5 %. Der Hauptgrund für diese gegenüber dem Vorjahr erhebliche Differenz ist die Veränderung der Rückstellung für den Rechtsstreit mit TomorrowNow. Während sich 2010 aufgrund der signifikanten Erhöhung der Rückstellung für den Rechtsstreit mit TomorrowNow eine Minderung der Steuerquote von fast 5 Prozentpunkten ergab, erhöhte sich die effektive Steuerquote 2011 aufgrund der Minderung dieser Rückstellung. Diese Erhöhung wurde durch Steuereffekte aus konzerninternen Finanzierungen kompensiert. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern entnehmen Sie bitte Textziffer (11) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Ergebnis je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr

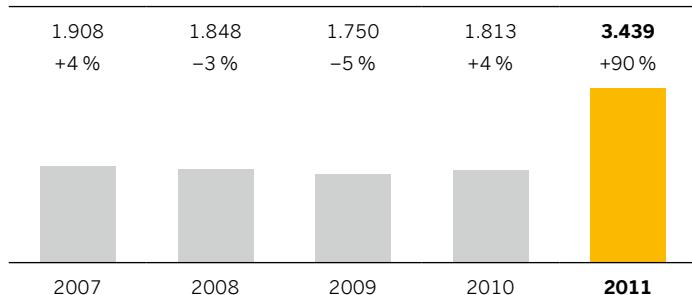


Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern stieg im Jahr 2011 um 90 % auf 3.439 Mio. € (2010: 1.813 Mio. €). Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Geschäftsentwicklung und mit 444 Mio. € auf die teilweise Auflösung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit zurückzuführen.

Gewinn nach Steuern

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das Ergebnis je Aktie lag mit 2,89 € weit über dem Vorjahreswert von 1,52 €. Der Anstieg resultiert aus dem höheren Gewinn nach Steuern gegenüber 2010, wobei sich die Anzahl der ausstehenden Aktien mit 1.189 Millionen im Vorjahresvergleich (2010: 1.188 Millionen) kaum verändert hat.

Dividende

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahrs 2011 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 30 % des Ergebnisses der SAP AG vorsieht, möchten wir fortführen. Der Effekt aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit wird bei der Bemessung der Dividende nicht berücksichtigt. Wie im Vorjahr vertreten wir die Auffassung, dass dieser Effekt – ob positiv wie 2011 oder negativ wie im Jahr zuvor – nicht in die Berechnung der Dividende einfließen sollte. Daraus resultiert eine Dividende von 0,75 € pro Aktie.

Zur Feier unseres 40-jährigen Firmenjubiläums möchten wir zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € pro Aktie an unsere Aktionäre ausschütten.

Daher wird der Vorstand der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 83 % erhöhte Dividende von 1,10 € (2010: 0,60 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 38 % des Konzernergebnisses (2010: 39 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2011 1,3 Mrd. €. 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 Vergütungsprogramme auch das Grundkapital

noch ändern. Die Dividendenausschüttung für das Jahr 2010 betrug 713 Mio. €. Neben der Ausschüttung haben wir durch die Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2011 246 Mio. € (2010: 220 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



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 (25) bis (27) 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 unseren 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 2011 vorwiegend in Euro und US-Dollar gehalten. Wir investieren grundsätzlich nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „A–“ 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 „A–“ – derartige Investitionen waren allerdings im Jahr 2011 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.

Entwicklung der Finanzlage (IFRS)

Überblick

Globales Finanzmanagement wird zentral gesteuert

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 als strategischer Liquiditätsreserve 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.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Weitere derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Zusätzliche Informationen über die Finanzverbindlichkeiten, die hauptsächlich im Zusammenhang mit der Akquisition von Sybase entstanden, 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

Der Hauptzweck des Managements der Kapitalstruktur ist die Aufrechterhaltung eines starken Finanzprofils, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und das Wachstum unseres Geschäfts sicherzustellen. Wir streben eine Kapitalstruktur an, die es uns ermöglicht, unseren 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 nicht der Ansicht, dass ein Rating einen wesentlichen Einfluss auf unsere derzeitigen oder künftigen Kreditaufnahmeverbedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten hätte.

Unser Ziel ist es, weiterhin in der Lage zu 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, einen adäquaten Liquiditätsstatus aufrechtzuerhalten, abge-

stimmt. Weitere Informationen über Dividenden und Aktienrückkäufe und unsere derzeitige Kapitalstruktur finden sich unter Textziffer (22) im Anhang zum Konzernabschluss.

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Die Gesamtkonzernliquidität zum 31. Dezember 2011 setzte sich vorwiegend aus Beträgen in Euro (3.737 Mio. €) und US-Dollar (833 Mio. €) zusammen. Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sind in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten der Bilanz enthalten, Bankdarlehen, Privatplatzierungen und Anleihen in den finanziellen Verbindlichkeiten. Die Finanzschulden bestanden zum 31. Dezember 2011 hauptsächlich aus Beträgen in Euro (2.999 Mio. €) und US-Dollar (966 Mio. €). Etwa 3 % unserer Finanzschulden werden variabel verzinst und sind nicht abgesichert.

Analyse der Nettokonzernliquidität

Mio. €

	2011	2010	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	4.965	3.518	1.447
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	636	10	626
Gesamtkonzernliquidität	5.601	3.528	2.073
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	101	1	100
Kurzfristige Privatplatzierungen	423	0	423
Kurzfristige Anleihe	600	0	600
Nettoliquidität 1. Grades	4.477	3.527	950
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1	1.106	-1.105
Langfristige Privatplatzierungen	1.240	1.071	169
Langfristige Anleihe	1.600	2.200	-600
Nettoliquidität 2. Grades	1.636	-850	2.486

Die Gesamtkonzernliquidität 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.

Entwicklung der Konzernliquidität

Mio. €

Gesamtkonzern- liquidität 31.12.2010	Operativer Cashflow	Investitionen	Akquisitionen	Dividenden- ausschüttung	Einzahlungen aus Ausleihungen	Rückzahlung aus Fremd- kapitalaufnahmen	Sonstige	Gesamtkonzern- liquidität 31.12.2011
3.528								5.601

Category	Value
Operativer Cashflow	+3.775
Investitionen	-445
Akquisitionen	-188
Dividenden-ausschüttung	-713
Einzahlungen aus Ausleihungen	+519
Rückzahlung aus Fremdkapitalaufnahmen	-1.005
Sonstige	+130
Gesamtkonzernliquidität 31.12.2011	5.601

Die Finanzschulden setzen sich zusammen aus kurzfristigen Verbindlichkeiten (Überziehungskredite, kurzfristige Darlehen, Anleihen oder Privatplatzierungen) sowie langfristigen Verbindlichkeiten (langfristige Darlehen, Anleihen oder Privatplatzierungen), wie in unserem IFRS-Konzernabschluss angegeben. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter Textziffer (18) im Anhang zum Konzernabschluss.

Als Nettoliquidität bezeichnen wir die Konzernliquidität abzüglich Finanzschulden (wie oben stehend definiert). Die Netto-liquidität 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 Anstieg der Konzernliquidität gegenüber 2010 ist hauptsächlich auf die positiven Mittelzuflüsse aus unserem operativen Geschäft zurückzuführen.

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

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Jahr 2011 um 853 Mio. € oder 29 % auf 3.775 Mio. € (2010: 2.922 Mio. €). Dabei hat sich der operative Cashflow 2011 positiv entwickelt, was überwiegend auf die gute Umsatzentwicklung zurückzuführen ist. Durch ein effektives Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) konnten wir die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) auch 2011 weiter reduzieren. Diese Zeitspanne – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Umsatzrealisierung bis zum Zahlungseingang – verringerte sich 2011 um fünf Tage auf 60 Tage (2010: 65 Tage).

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2011 auf 1.226 Mio. € und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert (2010: 3.994 Mio. €). 2011 waren die Mittelabflüsse im Wesentlichen durch Investitionen in Festgeldanlagen und deutsche Staatsanleihen sowie in unsere Geschäfts- und Infrastruktur durch den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen beeinflusst. Für den Erwerb von voll zu konsolidierenden Unternehmen wurden im Jahr 2011 188 Mio. € gezahlt, während im Vorjahr noch 4.194 Mio. € abgeführt sind, was vornehmlich auf den gezahlten Kaufpreis zum Erwerb von Sybase zurückzuführen war.

Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit beliefen sich 2011 auf 1.176 Mio. € gegenüber Mittelzuflüssen von 2.520 Mio. € im Jahr 2010. Die Mittelabflüsse im Jahr 2011 resultierten im Wesentlichen aus der Rückzahlung eines Darlehens für die Finanzierung der Akquisition von Sybase. Kompensierend

wirkte die zum 1. Juni 2011 abgeschlossene Privatplatzierung in den USA, wodurch 750 Mio. US\$ zugeflossen sind. Im Vorjahr sind die Mittelzuflüsse hauptsächlich durch die Einzahlungen aus unserer Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit der Akquisition von Sybase bedingt.

Die Höhe der Dividendenzahlung von 713 Mio. € hat sich aufgrund einer Anhebung der Dividende von 0,50 € auf 0,60 € je Aktie gegenüber dem Vorjahr erhöht (2010: 594 Mio. €). 2011 kauften wir eigene Aktien im Wert von 246 Mio. € zurück (2010: 220 Mio. €).

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Mio. €

	2011	2010	Veränderung in % 2011 vs. 2010
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.775	2.922	29
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-1.226	-3.994	-69
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-1.176	2.520	<-100

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 entsprechen dem Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR) oder London Interbank Offered Rate (LIBOR) für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 45 bis 75 Basispunkten 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 bisher nicht genutzt und beabsichtigen dies zurzeit auch nicht. Folglich lag eine Inanspruchnahme zum 31. Dezember 2011 nicht vor.

Daneben verfügte die SAP AG zum 31. Dezember 2011 über weitere Kreditlinien in Höhe von insgesamt 490 Mio. €. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2011 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 2011 standen über diese Vereinbarungen 54 Mio. € zur Verfügung. Insgesamt hatten unsere ausländischen Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2011 hiervon 1 Mio. € in Anspruch genommen.

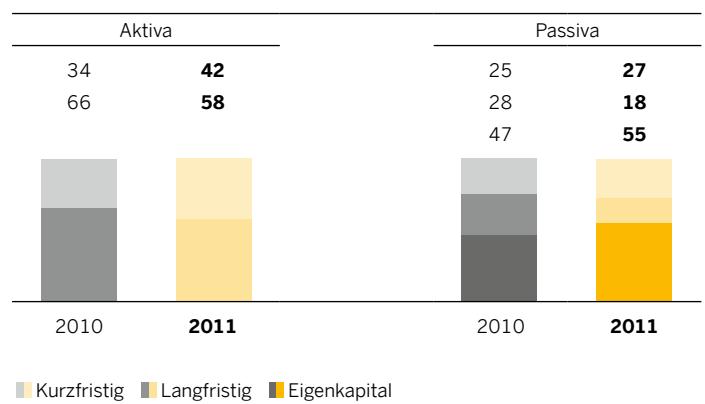
Entwicklung der Vermögenslage (IFRS)

Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 11 % auf 23.225 Mio. € erhöht.

Konzernbilanzstruktur

Prozent



■ Kurzfristig ■ Langfristig ■ Eigenkapital

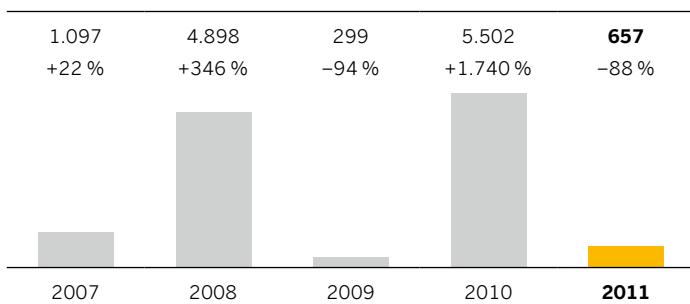
Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich 2011 von 7.143 Mio. € um 35 % auf 9.669 Mio. € erhöht. Dies ist überwiegend durch einen Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 41 % auf 4.965 Mio. € (2010: 3.518 Mio. €) bedingt und resultiert im Wesentlichen aus dem guten operativen Cashflow. Des Weiteren wurde Liquidität in Festgeldanlagen und deutsche Staatsanleihen investiert, was zu einem Anstieg der kurzfristigen Wertpapiere und sonstigen Geldanlagen um 659 Mio. € auf 817 Mio. € führte. Ferner haben sich die Forde-

rungen aus Lieferungen und Leistungen um 394 Mio. € auf 3.493 Mio. € erhöht – ein Anstieg, der insbesondere durch das umsatzstarke vierte Quartal beeinflusst war.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 13.556 Mio. € im Jahr 2011 gegenüber dem Vorjahr (13.696 Mio. €) praktisch konstant geblieben – der zeitlich bedingte Werteverzehr langfristiger Vermögenswerte wurde durch entsprechende Investitionen kompensiert.

Investitionen

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Die Erhöhung der kurzfristigen Schulden von 5.153 Mio. € im Jahr 2010 auf 6.266 Mio. € im Jahr 2011 ist vor allem bedingt durch die Umgliederung finanzieller Verbindlichkeiten aufgrund von Änderungen in ihrer Fristigkeitsstruktur. Die Verminderung der Rückstellung im Zusammenhang mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit wirkte kompensierend. Bezüglich weiterer Informationen zum Hintergrund dieses Rechtsstreits sowie zur Bilanzierung verweisen wir auf Textziffer (24) im Konzernanhang.

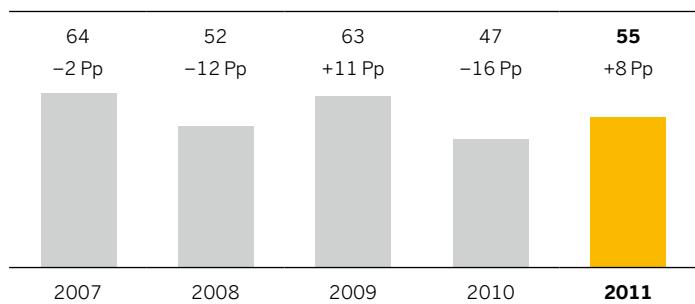
Die Verminderung der langfristigen Schulden (2011: 4.252 Mio. €; 2010: 5.862 Mio. €) ergibt sich im Wesentlichen aus der Finanzierungstätigkeit – 2011 wurden finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit 1.005 Mio. € getilgt. Zum 1. Juni 2011 wurde eine Privatplatzierung in den USA abgeschlossen, die zu einem Mittelzufluss und einer korrespondierenden Erhöhung der langfristigen Schulden von 750 Mio. US\$ führte. Ferner haben sich die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten

aus Umgliederungen in Zusammenhang mit Änderungen in ihrer Fristigkeitsstruktur reduziert. Detaillierte Informationen zu den 2011 durchgeföhrten Finanzierungstransaktionen enthält der Abschnitt Entwicklung der Finanzlage.

Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, hat sich auf 55 % (2010: 47 %) verbessert – ein Effekt, der insbesondere in Zusammenhang mit der positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 zu sehen ist.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



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, die zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 50,2 Mrd. € (2010: 46,7 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Eigenkapital des SAP-Konzerns in Höhe von 12,7 Mrd. € (2010: 9,8 Mrd. €). Damit ist der Marktwert unseres Eigenkapitals um 295 % 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 2011 –

gemessen am Börsenwert – das viertwertvollste Unternehmen Deutschlands. Der Wert der Marke SAP hat sich nach einer Studie von Interbrand in der Rangliste der weltweit wertvollen Marken (Top 100 Best Global Brands) von Rang 26 im Vorjahr auf Rang 24 im Jahr 2011 gesteigert. Wir erzielten damit unsere bislang beste Bewertung unter den wertvollsten Marken der Welt. 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. 2011 bewertete Interbrand die Marke SAP mit 14,5 Mrd. US\$ gegenüber 2010 um 1,7 Mrd. US\$ höher (2010: 12,8 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 2011 weiterhin positiv entwickelt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir rund 74.000 Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Gemeinsam mit dem unabhängigen Dienstleister IMAGIN AG messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden anhand einer Vielzahl von Indikatoren. Am wichtigsten ist für uns die Gesamtzufriedenheit der Kunden. Auf einer Skala von 1 bis 10 erzielten wir einen Zufriedenheitsgrad von 7,7 weltweit im Vergleich zu 7,6 im Jahr 2010. Mit diesem Ergebnis erreichten wir unser für 2011 gestecktes Ziel. Weitere Informationen zur Entwicklung unseres Kundenstamms sind im Abschnitt Kunden dargestellt, weitere Informationen zur Kundenzufriedenheit finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht unter www.sapsustainabilityreport.com.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software haben wir in den vorangegangenen Abschnitten zu Mitarbeitern und gesellschaftlichem Engagement sowie zu Forschung und Entwicklung erläutert. 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 199 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 Rechtseinhaberin abführen müssen. Dementsprechend trägt sie im Wesentlichen direkt oder indirekt auch die Kosten der Softwareentwicklung im SAP-Konzern.

Die Erstellung des Jahresabschlusses der SAP AG erfolgt nach den Bilanzierungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) in der Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes 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. €

	2011	2010
Umsatzerlöse	6.520	5.594
Sonstige betriebliche Erträge	671	893
Materialaufwand	-2.236	-2.052
Personalaufwand	-1.213	-1.058
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-246	-208
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.966	-2.128
Betriebsergebnis	1.530	1.041
Finanzergebnis	998	878
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.528	1.919
Steuern	-625	-417
Jahresüberschuss	1.903	1.502

2011 erzielte die SAP AG einen Gesamtumsatz in Höhe von 6.520 Mio. € und damit eine Steigerung von 17 % gegenüber dem Vorjahr (2010: 5.594 Mio. €). Dabei verzeichneten die Produkterlöse einen Zuwachs von 16 % auf 5.323 Mio. € (2010: 4.578 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 Erhöhung der von den Tochterunternehmen abzuführenden Lizenzzahlungen zurückzuführen.

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung verzeichnete auch das Betriebsergebnis der SAP AG einen Zuwachs um 47 % auf 1.530 Mio. € (2010: 1.041 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Erträge verringerten sich um 222 Mio. € auf 671 Mio. € (2010: 893 Mio. €). Der Rückgang resultiert vorwiegend aus im Vergleich zum Vorjahr verminderten Währungskursgewinnen. Bedingt durch eine geringere Währungsvolatilität verringerten sich diese im Vorjahresvergleich um 270 Mio. €.

Der Materialaufwand der SAP AG verzeichnete einen Anstieg um 9 % auf 2.236 Mio. € (2010: 2.052 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen von SAP-Tochterunternehmen umfassen. Der Perso-

nalaufwand 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 15 % auf 1.213 Mio. € (2010: 1.058 Mio. €). Ursache hierfür sind in erster Linie ein Anstieg der variablen, ergebnisabhängigen Vergütungsbestandteile sowie eine höhere Anzahl von Mitarbeitern im Berichtsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SAP AG verringerten sich um 8 % auf 1.966 Mio. €. Der Rückgang ist auch hier in erster Linie auf die geringere Währungsvolatilität zurückzuführen: Korrespondierend zu den Wechselkursgewinnen verringerten sich auch die Wechselkursverluste um 272 Mio. €.

Das Finanzergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 120 Mio. € auf 998 Mio. € (2010: 878 Mio. €). Diese Entwicklung ist in erster Linie auf ein um 143 Mio. € gesteigertes Beteiligungsergebnis sowie ein um 37 Mio. € höheres Ergebnis aus Gewinnabführungsverträgen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte ein um 71 Mio. € geringeres Zinsergebnis.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SAP AG, also die Summe aus Betriebs- und Finanzergebnis, stieg um 32 % auf 2.528 Mio. € (2010: 1.919 Mio. €). Nach Abzug der Steuern verbleibt ein im Vergleich zum Vorjahr um 401 Mio. € gestiegener Jahresüberschuss von 1.903 Mio. € (2010: 1.502 Mio. €).

Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage

Bilanz SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	31.12.2011	31.12.2010
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	424	380
Sachanlagen	858	799
Finanzanlagen	11.814	11.575
Anlagevermögen	13.096	12.754
Vorräte	3	3
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.386	3.259
Wertpapiere	400	0
Liquide Mittel	3.042	1.615
Umlaufvermögen	5.831	4.877
Rechnungsabgrenzungsposten	55	64
Latente Steuern	47	45
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	12	1
Summe Aktiva	19.041	17.741
Passiva		
Eigenkapital	8.433	7.137
Rückstellungen	780	623
Verbindlichkeiten	9.824	9.977
Rechnungsabgrenzungsposten	4	4
Summe Passiva	19.041	17.741

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP AG betrug zum Ende des Jahres 2011 19.041 Mio. € (2010: 17.741 Mio. €). Vor allem die Zugänge zu den Finanzanlagen führten zu einem Anstieg des Anlagevermögens um 342 Mio. €. Das Umlaufvermögen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 954 Mio. € auf 5.831 Mio. € (2010: 4.877 Mio. €). Hierbei verringerten sich die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr um 873 Mio. €, während die liquiden Mittel um 1.427 Mio. € und die Wertpapiere um 400 Mio. € anstiegen.

Das Eigenkapital der SAP AG stieg um 18 % auf 8.433 Mio. € (2010: 7.137 Mio. €). Den Abgängen aufgrund der Dividendenzahlung für 2010 in Höhe von 713 Mio. € und 246 Mio. € durch die im Jahr 2011 durchgeführten Aktienrückkäufe stehen ein Zuwachs durch den Jahresüberschuss in Höhe von 1.903 Mio. € sowie Zugänge durch die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter und Vorstände im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen in Höhe von 353 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg gegenüber dem Vorjahr von 40 % auf 44 %.

Die Rückstellungen sind gegenüber dem Vorjahr vorrangig aufgrund höherer Steuerrückstellungen um 157 Mio. € gestiegen. Die Verbindlichkeiten sanken um 153 Mio. € auf 9.824 Mio. € (2010: 9.977 Mio. €). Der Rückgang resultiert in erster Linie aus zwei gegenläufigen Effekten: Aufgrund der Rückzahlung ausstehender Kreditbeträge aus der Sybase-Akquisition verringerten sich die Bankverbindlichkeiten um 1.000 Mio. €, während sich die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, überwiegend bedingt durch höhere Kapitalanlagen von Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP AG gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements, um 770 Mio. € erhöhten.

Insbesondere aufgrund dieser Mittelzuflüsse von Tochterunternehmen sowie der positiven Geschäftsentwicklung stieg der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2011 um 1.504 Mio. € auf 2.922 Mio. € (2010: 1.418 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit hat sich im Jahr 2011 um 1.556 Mio. € auf 1.151 Mio. € (2010: 2.707 Mio. €) reduziert. Hiervon entfallen 642 Mio. € auf Investitionen in das Sach- und Finanzanlagevermögen sowie 600 Mio. € auf längerfristige Geldanlagen und Wertpapiere. Gegenläufig wirkten Zuflüsse in Höhe von 91 Mio. € im Zuge der Veräußerung von Sach- und Finanzanlagevermögen. Der Mittelabfluss im Vorjahr wurde vornehmlich durch Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften im Zusammenhang mit der Sybase-Akquisition verursacht.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug 2011 544 Mio. € gegenüber einem Mittelzufluss von 2.220 Mio. € im Jahr 2010. Die Zuflüsse im Jahr 2010 resultierten hauptsäch-

lich aus der Aufnahme von Finanzmitteln im Zusammenhang mit der Akquisition von Sybase. Die Dividendenzahlung von 713 Mio. € im Jahr 2011 hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 20 % erhöht (2010: 594 Mio. €). Im Jahr 2011 wurden eigene Aktien im Wert von 246 Mio. € zurückgekauft (2010: 220 Mio. €), dem gegenüber stehen Mittelzuflüsse in Höhe von 353 Mio. € im Zuge der Ausgabe eigener und neuer Aktien im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Der Bestand an kurzfristigen liquiden Mitteln der SAP AG betrug am Ende des Geschäftsjahres 2.842 Mio. € und liegt damit um 76 % über dem Vorjahresbestand von 1.615 Mio. €.

Risiken

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

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DER SAP

Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch den Vorstand

Die SAP hat 2011 ein hervorragendes Ergebnis erreicht und ihre Ziele für Umsatz und Ergebnis deutlich übertroffen. Dieses Rekordergebnis beruht auf einem zweistelligen Wachstum der Softwareerlöse in allen Regionen, was zu einem Umsatzzanstieg von 1,8 Mrd. € führte und den Cashflow auf Rekordniveau steigen ließ. Damit sind wir auf dem besten Weg, bis 2015 unser Umsatzziel von 20 Mrd. € zu übertreffen und eine operative Marge von 35 % zu erreichen. Die SAP zeigt sich somit weiterhin in wirtschaftlich gesunder Verfassung.

In einem unsicheren Marktumfeld haben wir die besten Ergebnisse in der Geschichte der SAP und nach unserer Einschätzung ein deutlich besseres Resultat als unsere Wettbewerber erzielt. Wir konnten unsere Marktführerschaft bei Anwendungen, Analytik und mobilen Lösungen ausbauen und sind dabei, die Märkte für Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie neu zu definieren. Unser Geschäft entwickelt sich hervorragend und unsere Kunden profitieren weiterhin von schnellerer Innovation, einfacherer Implementierung und unserer führenden Branchenexpertise.

Im Geschäftsjahr 2011 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 22. Februar 2012 abgegeben und auf der Internetseite der SAP veröffentlicht. Auf die unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/ezu 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 Juli 2011 legte Angelika Dammann ihr Vorstandsmandat nieder. Sie leitete das Personalressort und war Arbeitsdirektorin der SAP. Nach dem Ausscheiden von Angelika Dammann hat Finanzvorstand Werner Brandt kommissarisch ihre Aufgaben als Personalvorstand und die Funktion als Arbeitsdirektor übernommen.

ÜBERNAHMELEVENTE ANGABEN

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

– Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Das Grundkapital der SAP AG zum 31. Dezember 2011 betrug 1.228.083.382 € und war eingeteilt in 1.228.083.382 Stück nennwertlose Stammaktien. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Eine Stammaktie gewährt jeweils eine Stimme. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) notiert. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalaktien gehandelt werden, 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 eine Haltefrist gilt, wie nachfolgend dargestellt. SAP hielt zum 31. Dezember 2011 37.765.849 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien standen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Aktien, die 2011 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. Der Gründeraktionär und Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner hielt zum 31. Dezember 2011 durch direkte und (über von ihm beherrschte Gesellschaften und Stiftungen) indirekte Beteiligungen einen Anteil von 9,895 % am Grundkapital der SAP AG.

– Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen: Kein SAP-Aktionär verfügt über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.

– Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben: Mitarbeiter, die SAP-Aktien halten, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzli-

chen Vorschriften und der Satzung aus. Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat dürfen – wie alle anderen Aufsichtsratsmitglieder – bei Abstimmungen in der Hauptversammlung über ihre Entlastung keine Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien ausüben.

– Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernenntung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über die Änderung der Satzung: Die Voraussetzungen für die Ernenntung und Abberufung der Mitglieder 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 erfolgt gemäß §§ 179, 133 AktG durch einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals. 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/oder 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 des Weiteren 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. Die genehmigten Kapitalien wurden für die Plantranchen im Jahr 2010 und 2011 verwendet und berechtigten am 31. Dezember 2011 zur Ausgabe von Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 29,8 Mio. €. Darüber hinaus bestehen weitere bedingte Kapitalien, die der Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten dienen, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden. Die hierzu beschlossenen bedingten Kapitalien beliefen sich zum 31. Dezember 2011 noch auf insgesamt 34,2 Mio. €. Zum 31. Dezember 2011 waren insgesamt 415.296 Wandlungs- und Bezugsrechte an Teilnehmer der aktienorientier-

ten Vergütungsprogramme ausgegeben, die infolge der im Dezember 2006 durchgeföhrten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln jeweils zum Bezug von vier neuen Aktien aus bedingtem Kapital berechtigen. SAP ist allerdings berechtigt, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Alle Wandlungs- und Bezugsrechte, die im Rahmen des aktienbasierten Vergütungsprogramms ausgegeben wurden, laufen im Februar 2012 aus.

- Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen: Die SAP AG hat die im Folgenden aufgeföhrten wesentlichen Vereinbarungen geschlossen, 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 (26) im Konzernanhang) enthält eine Klausel für den Fall des Kontrollwechsels, eine sogenannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken anzulegen, falls sie erfährt, dass eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50 % der stimmberechtigten Aktien erworben haben. Nach Erhalt der Anzeige besteht bankenseitig das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Verbindlichkeiten zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen. 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 (18b) im Konzernanhang) enthalten ebenfalls eine Change-of-Control-Klausel. Auch diese Klausel gibt den beteiligten Kreditgebern die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung, falls eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50 % der stimmberechtigten SAP-Aktien erworben haben. 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 2011 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. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass es im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel im Einzelfall zu einer solchen Verschlechterung kommt. Die betreffenden Klauseln sind marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien daher voraussichtlich – jedenfalls kurzfristig – keine wesentliche Auswirkung.

- Zur Finanzierung eines Teils des Kaufpreises für die Akquisition von SuccessFactors, Inc., hat die SAP AG eine Kreditlinie über 1 Mrd. € abgeschlossen. Im Januar 2012 wurde diese Kreditlinie an andere Banken syndiziert und nach dem erfolgreichen Abschluss des Übernahmeangebots und dem Erwerb aller SuccessFactors-Aktien im Februar 2012 in voller Höhe gezogen. 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 mit einer Mehrheit der Kreditgeber innerhalb von 30 Tagen eine Fortsetzungsvereinbarung zustande kommt.
- Die 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 (siehe Textziffer (18b) im Konzernanhang). Aufgrund der Vereinbarungen mit den Erwerbern der Anleihen sind wir verpflichtet, diesen unverzüglich den Eintritt eines Kontrollwechsels anzuzeigen. 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 1,25 Mrd. US\$ (siehe Textziffer (18b) 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 Übernahmeangebots 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.

RISIKOBERICHT

Internes Kontroll- und Risikomanagement

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breitgefächerten Geschäftstätigkeit verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System, das uns ermöglichen soll, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Im weitesten Sinne dient dieses System dazu, potenzielle Ereignisse zu erkennen, die den Konzern gefährden könnten. Daneben soll es unter Berücksichtigung der Risiken hinreichende Sicherheit darüber gewährleisten, dass die Ziele des Konzerns, vor allem finanzielle, operative oder strategische Ziele, wie geplant erreicht werden können. Das Risikomanagement-System ist als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse unternehmensweit implementiert, umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und ist ein wesentliches Element der unternehmerischen Entscheidungsprozesse. Es beinhaltet unter anderem die Planung, Identifikation, Analyse, Behandlung und Überwachung der internen und externen Risiken, diverse Management- und Kontrollsysteme, einen konzernweit einheitlichen Planungsprozess sowie eine umfassende Risikoüberprüfung. Um die Effektivität unseres 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. Für dessen Umsetzung ist bei SAP die Organisation Global Governance, Risk, and Compliance (Global GRC) zuständig. Die Unternehmenssicherheit (Corporate Security) sowie die Einrichtung eines effektiven internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems gehören ebenfalls zu den Aufgaben von Global GRC. Einheiten von Global GRC sind sowohl auf Konzernebene als auch in den einzelnen Landesgesellschaften vertreten. Dadurch wollen wir eine einheitliche Risikomanagement-Methodik und -Praxis im gesamten Unternehmen sowie die Umsetzung der erforderlichen internen Kontrollen gewährleisten. Der Leiter von Global GRC ist dem Finanzvorstand der SAP direkt unterstellt. Bei unserer Tochtergesellschaft Sybase ist die interne Revision für das Risikomanagement zuständig, wobei auch hier die von der SAP festgelegten Richtlinien und Grenzwerte gelten.

Global GRC hat den Auftrag:

- kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten,
- die Umsetzung und Effektivität der festgelegten Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen,
- der Unternehmensleitung regelmäßig über Risiken zu berichten,
- die Risiken mit der globalen Versicherungsstrategie der SAP abzustimmen,
- Sicherheitsrichtlinien zu erlassen und zu implementieren,
- die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsysteins sicherzustellen.

Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere 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 eingerichtet, um die Einhaltung dieser Vorschriften sicherzustellen, und ist für dessen Ausgestaltung und Wirksamkeit verantwortlich. Die Überwachung unseres Risikomanagement-Systems obliegt – wie auch die Überwachung des internen Kontrollsysteins – dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Außerdem prüft unser Abschlussprüfer jährlich, ob unser Risikofrühkennungssystem geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen.

Risikomanagement-System

Unser Risikomanagement-System wurde entwickelt, um operative, finanzielle und strategische Risiken sowie Risiken der Nichteinhaltung von Vorschriften (Compliance-Risiken) abzudecken. Es besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- einer globalen Risikomanagement-Organisation innerhalb von Global GRC,
- einer unternehmensweit geltenden Risikomanagement-Richtlinie,
- einem unternehmensweit einheitlichen Risikomanagement-Prozessmodell, das die wesentlichen Elemente Risikoplanning, Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikobehandlung und Risikoüberwachung umfasst,
- einer unternehmensweit implementierten Software für die Unterstützung der Risikomanagement-Prozesse und
- einer unternehmensweit standardisierten Risikoüberprüfung sowie Risikoauschüssen auf allen Unternehmensebenen.

Alle wesentlichen Unternehmensbereiche und Geschäftsaktivitäten sowie ausgewählte strategische Initiativen werden durch einen unabhängig agierenden Risikomanager von Global GRC betreut. Die Aufgabe unserer Risikomanager ist es, im gesamten SAP-Konzern ein effektives Risikomanagement sicherzustellen, das den gesetzlichen Anforderungen und unserer unternehmensweit geltenden Risikomanagement-Richtlinie entspricht. Unterstützt werden die Global-GRC-Mitarbeiter hierbei vom regionalen Management und von der Konzernleitung. Darüber hinaus haben wir innerhalb von Global GRC ein strategisches Risikomanagement-Team gegründet, um Risiken im Zusammenhang mit unseren Strategiezielen frühzeitig zu erkennen und Gegensteuerungsmaßnahmen zu ergreifen.

Die vom SAP-Vorstand erlassene Risikomanagement-Richtlinie regelt den Umgang mit Risiken innerhalb der SAP und definiert eine konzerneinheitliche Methodik, die in allen Bereichen der SAP 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 angepasst. Die interne Revision der SAP (Global Internal Audit Service, GIAS) überwacht ihre Umsetzung und Einhaltung durch gezielte Prüfungen. Die wesentlichen Inhalte der Richtlinie (Planung, Identifikation, Analyse, Behandlung und Überwachung von Risiken) sind im Folgenden beschrieben.

Die Risikoplanung und Risikoidentifikation werden gemeinsam vom Risikomanager und der betreffenden Unternehmenseinheit oder Tochtergesellschaft durchgeführt. Zur Identifikation von Risiken verwenden wir verschiedene Techniken. So haben wir beispielsweise Risikoindikatoren festgelegt und einen umfassenden Risikokatalog entwickelt, der auch Strategien zur Risikominimierung bei kritischen Produkten und Projekten 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 Basis der Risikoplanung und -identifikation schätzen Global GRC und der jeweilige Unternehmensbereich im Rahmen der Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die potenzielle Schadenhöhe der Risiken ein und verwenden hierzu unternehmensweit einheitliche Methoden. In diesem Zusammenhang wenden wir unternehmensweit qualitative und quantitative Risikoanalysen sowie andere Risikoberechnungsverfahren an, beispielsweise Sensitivitätsanalysen und

Simulationstechniken. Entsprechend der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenhöhe wird das Risiko als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert.

Auf die Risikoanalyse folgen Risikobehandlung und -überwachung. Eine enge Zusammenarbeit von Global GRC mit den Fachverantwortlichen stellt die Umsetzung effektiver Strategien zur Risikominimierung sicher. Hierbei können Risiken durch aktive Gegenmaßnahmen verringert, aber auch in einigen Fällen akzeptiert werden. Die Fachverantwortlichen sind dafür zuständig, die Risiken kontinuierlich zu überwachen und mit Unterstützung von Global GRC effektive Gegenmaßnahmen zu ergreifen. 2010 wurde eine Entscheidungshierarchie für das Risikomanagement bei der SAP festgelegt (Risk Delegation of Authority, RDOA), um eine höhere Risikotransparenz für die Fachverantwortlichen zu schaffen. Die RDOA gewährleistet zeitnahe Transparenz in Bezug auf die SAP-Projekte und -Prozesse, die mit den größten Risiken behaftet sind. Dies hilft den entscheidungsbefugten Führungskräften, relevante Informationen, das Risikoprofil sowie die entsprechenden Maßnahmen zur Risikominde rung zu prüfen, um dann über eine Genehmigung zu entscheiden. Je nach Risikoexponierung sind unterschiedliche Genehmigungsstufen erforderlich, bis hin zum Vorstand der SAP.

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 den Erfolg der Gegenmaßnahmen überwachen. Der Vorstand wird nach festgelegten Kriterien über Risiken unterrichtet, die er im Bedarfsfall selbst überwacht. Über wesentliche Risiken, die definierte Grenzwerte überschreiten oder signifikante Auswirkungen haben könnten, werden außerdem der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unterrichtet. Darüber hinaus werden potenziell bestandsgefährdende Risiken hinsichtlich einer möglichen Bestandsgefährdung detailliert analysiert und dem Vorstand sowie dem Aufsichtsrat gegebenenfalls ad hoc gemeldet. Der Leiter von Global GRC berichtet dem Prüfungsausschuss regelmäßig über den Status des Risikomanagement-Systems und seine Umsetzung in den verschiedenen Vorstandsbereichen. Unsere interne Revision, die verschiedene Aspekte des Risikomanagement-Systems prüft, erstattet dem Prüfungsausschuss ebenfalls regelmäßig Bericht.

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

Um Transparenz über alle im Unternehmensverbund vorhandenen Risiken zu schaffen und zusätzlich das Management der Risiken sowie das Berichtswesen zu erleichtern, verwenden wir eine eigene Risikomanagement-Software. Identifizierte Risiken werden in unserer SAP-Software festgehalten und nachverfolgt. Im Rahmen der vierteljährlichen Risikoberichterstattung konsolidieren und aggregieren wir die in unserer Softwarelösung gespeicherten Risikomanagement-Informationen. Die Softwarelösung unterstützt hierbei auch die risikobasierte Ausgestaltung unseres internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems für die Rechnungslegung (IKRMS).

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 bestimmte Risikoprofile überschreiten, kommt das Risikomanagement zum Tragen. Bei Chancen handelt es sich um interne und externe Potenziale, die sich positiv auf das Unternehmen auswirken können. Unser Chancenmanagement orientiert sich eng an unserer Strategie für nachhaltiges Wachstum.

Um ein erfolgreiches Chancenmanagement zu ermöglichen, ziehen wir Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Umfeldszenarien heran und befassen uns mit der Ausrichtung unseres Produktportfolios, den Kostentreibern sowie den kritischen Erfolgsfaktoren unserer Branche. Daraus werden konkrete Markttchancen abgeleitet, die der Vorstand im Rahmen der Geschäftsplanung und der Zielvereinbarungen mit dem operativen Management abstimmt. Grundsätzlich streben wir ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

Internes Kontroll- und Risikomanagement-System für die Konzernrechnungslegung und die Rechnungslegung der SAP AG

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

Darüber hinaus stellen wir mithilfe des IKRMS sicher, dass unsere Rechnungslegung den einschlägigen Gesetzen und Normen entspricht. Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen, deren Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellt. Unternehmensweit geltende Regelungen kodifizieren wir in Richtlinien, wie zum Beispiel der konzernweit gültigen Bilanzierungsrichtlinie und der Umsatzrealisierungsrichtlinie. Diese Richtlinien bilden, gemeinsam mit dem SAP-weit gültigen Abschlusskalender, die Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess, in 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 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. 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 deren Überwachung.

Als unabhängige Sarbanes-Oxley-Beauftragte fungierende Mitarbeiter haben die Aufgabe, die Konzeption und die Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung jährlich zu bewerten und zu testen. Auf Grundlage der Ergebnisse beurteilt das Management der SAP die Funktionsfähigkeit des IKRMS der SAP zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres. Ein Ausschuss unter Vorsitz des Finanzvorstands der SAP AG trifft sich in regelmäßigen Abständen, um den Prüfungsumfang der IKRMS-Effektivitätsprüfung zu bestimmen, mögliche Kontrollschwächen zu diskutieren und Maßnahmen abzuleiten. Zudem diskutiert der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen regelmäßig die Beurteilungen des Managements hinsichtlich der Funktionsfähigkeit des IKRMS bezogen auf den IFRS-Konzernabschluss.

Zweck des unternehmensinternen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ist es, mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Finanzberichterstattung zuverlässig ist und die veröffentlichten Finanzabschlüsse allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen entsprechen. Aufgrund der ihm innewohnenden Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung irreführende Aussagen unter Umständen nicht verhindern oder aufdecken.

Die Einschätzung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ergab, dass unser rechnungslegungsrelevantes Kontrollsystem zum 31. Dezember 2011 funktionsfähig war.

Risikofaktoren

Im Folgenden führen wir die signifikanten Unternehmensrisiken auf, die wir mithilfe unseres Risikomanagement-Systems und entsprechender Softwareanwendungen ermitteln und verfolgen. Sie sind nach den gleichen Risikokategorien aufgegliedert, die wir in unserem internen Risikomanagement-Berichtssystem verwenden.

Die SAP AG ist Mutterunternehmen des SAP-Konzerns und unterliegt daher ebenfalls – direkt oder indirekt – den nachfolgend beschriebenen Risiken und Chancen.

Ökonomische, politische, gesellschaftliche und regulatorische Risiken

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft, den Finanzmärkten und den politischen Rahmenbedingungen könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben.

Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beim Kauf und bei der Implementierung unserer Produkte hängt grundsätzlich von den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sowie von etwaigen Störungen und Schwankungen an den globalen Finanzmärkten ab. Eine weltweite Wirtschaftskrise, eine Rezession in den USA oder der Eurozone oder die gegenwärtige europäische Schuldenkrise könnten sich nachteilig auf unser Unternehmen auswirken. In den Regionen, in denen wir agieren, und in den Branchen, in denen unsere Kunden tätig sind, könnten anhaltende Unsicherheiten der wirtschaftlichen Bedingungen oder die Volatilität der Finanzmärkte negative Auswirkungen nach sich ziehen, unter anderem:

- allgemeine Investitionszurückhaltung am IT-Markt,
- Rückgang der Kundennachfrage nach unserer Software und unseren Dienstleistungen, einschließlich Auftragsverzögerungen und -stornierungen sowie verringelter Auftragsvolumina,
- fehlende Finanzierung durch Banken und andere Kreditgeber für den Erwerb unserer Software und Dienstleistungen, da Kunden entweder keine Kredite erhalten oder nicht zu akzeptablen Bedingungen,
- vermehrtes Auftreten von Zahlungsverzug oder Insolvenz bei Kunden, Partnern und wichtigen Lieferanten,
- höheres Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft,
- größerer Preisdruck bei unseren Produkten und Dienstleistungen,
- Druck auf unsere operative Marge.

Eine Instabilität der wirtschaftlichen und politischen Lage oder der Finanzmärkte könnte mit erheblichen negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow verbunden sein und auch die anderen in diesem Bericht beschriebenen Risiken erhöhen.

Diesen Risiken begegnen wir mit einer Reihe von Maßnahmen. Beispielsweise verfolgen wir auch künftig den eingeschlagenen Weg der Kostendisziplin und einer konservativen Finanzplanung. Wir passen außerdem unsere Organisation kontinuierlich an, um eine höhere Effizienz und Effektivität zu erzielen. In unserem Konzernabschluss 2011 verzeichnen wir eine Steigerung des Umsatzes und Betriebsergebnisses gegenüber dem Vorjahr. Dennoch können wir nicht ausschließen, dass ungünstige wirtschaftliche oder geschäftliche Rahmenbedingungen künftig einen erheblichen negativen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben könnten.

Aufgrund unserer globalen Geschäftstätigkeit unterliegen wir unterschiedlichen, möglicherweise miteinander in Konflikt stehenden gesetzlichen Anforderungen. Dadurch sind wir Risiken ausgesetzt, die unserer Geschäftstätigkeit, unserer Finanz- und Ertragslage und unserem Cashflow schaden könnten.

Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 120 Ländern in den Regionen Asien-Pazifik-Japan (APJ), Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Nord- und Lateinamerika (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 Geschäftstätigkeit gemäß den gesetzlichen Anforderungen des Landes,
- negative Auswirkungen auf unser Geschäft in Ländern mit einem hohen Korruptionsindex,
- eine protektionistische Handelspolitik,
- Anforderungen durch Betriebsräte, Gewerkschaften und Immigrationsgesetze in den verschiedenen Ländern,
- Datenschutz und Zugriff auf Kunden-, Partner- oder Mitarbeiterdaten durch nationale Behörden.

Mit unserer weiteren Expansion in neue Regionen 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. Infolgedessen könnten unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unser Cashflow wesentlich beeinträchtigt werden.

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 Beratung durch Wirtschaftsexperten, Anwaltskanzleien, Steuerberater und Behörden der Gastländer bis hin zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen.

Gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg oder internationale Konflikte, Pandemien und Naturkatastrophen, könnte unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Terroranschläge und andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, bürgerliche und politische Unruhen (wie beispielsweise im Nahen Osten und Nordafrika), Pandemien oder Naturkatastrophen (wie die Erdbeben in Japan) könnten sich negativ auf die jeweils betroffene Wirtschaft oder darüber hinaus auswirken. Eine Katastrophe, in deren Folge wir eine bedeutende Anzahl unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unserem Hauptsitz oder anderen wichtigen Standorten unterbrechen müssten, könnte uns daran hindern, unsere regulären Dienstleistungen zu erbringen und den erwarteten Ertrag zu erwirtschaften. Daraus könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Kunden und ihre Investitionsbereitschaft ergeben. Infolgedessen könnten unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unser Cashflow wesentlich beeinträchtigt werden.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um die Auswirkungen zu minimieren. Unser Hauptsitz mit wesentlichen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sowie weiteren zentralen Unternehmensfunktionen befindet sich im deutschen Bundesland Baden-Württemberg. Dieses Gebiet wird im Allgemeinen nicht von Naturkatastrophen heimgesucht. Durch eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung welt-

weit ist zudem gewährleistet, dass unsere zentrale IT-Infrastruktur und die kritischen Unternehmenssysteme durch Naturkatastrophen nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Um mögliche Schäden zu minimieren und eine abgestimmte, effektive Reaktion der Unternehmensleitung zu ermöglichen, hat die SAP lokale Krisenteams eingerichtet sowie Pläne zur Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit kritischer Geschäftsprozesse (Business-Continuity-Pläne) erarbeitet. Regionale Krisenteams für die Regionen Amerika, APJ und EMEA koordinieren die je nach Ausmaß einer Krise erforderlichen Aktivitäten. Falls notwendig erhalten sie Unterstützung durch unser globales Krisenteam. Durch die Einrichtung weiterer lokaler Krisenteams auch an kleineren Standorten sowie die ergänzende Entwicklung von Business-Continuity-Plänen für globale Geschäftsbereiche entsteht ein weltweites Business-Continuity-Management-System. Darüber wird die globale IT-Abteilung der SAP regelmäßig nach dem international anerkannten britischen Standard BS 25999-2 (Business Continuity Management) zertifiziert. Obwohl die beschriebenen Risiken eintreten können, glauben wir, dass in Anbetracht dieser Maßnahmen und der Organisation der SAP das Risiko wesentlicher negativer Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow gering ist.

Marktrisiken

Sollten sich Bestandskunden entscheiden, keine zusätzlichen Softwareprodukte zu lizenziieren, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern oder keine weiteren Beratungs- oder Schulungsleistungen zu erwerben, könnten sich daraus erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow ergeben.

Auch 2011 haben wir ein umfangreiches Spektrum an Supportdienstleistungen angeboten. 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. Wenn Bestandskunden ihre Wartungsverträge kündigen oder nicht verlängern, wenn sie alternative Angebote anderer Anbieter nutzen oder wenn sie keine weiteren Produkte und Dienstleistungen von uns erwerben würden, hätte dies wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow.

Wir überwachen sowohl die Zufriedenheit unserer Kunden als auch die Leistungsfähigkeit unserer Supportorganisation, indem wir die Einhaltung zugesagter Serviceleistungen kontinuierlich kontrollieren. Dabei arbeiten wir eng mit SAP-Anwendervereinigungen zusammen. Bei Bedarf leiten wir Maßnahmen zur Minderung dieses Risikos ein.

Angesichts des scharfen Wettbewerbs, der Konsolidierung und der technischen Innovation in der Softwarebranche könnten unser Marktanteil und unser Ertrag schrumpfen.

Die Softwarebranche ist weiterhin von einer rasanten Entwicklung gekennzeichnet, die durch Wettbewerb, Konsolidierung und technische Innovationen bedingt ist. Daher ist der Markt für unsere Produkte und Services auch weiterhin stark umkämpft. Wir haben über die vergangenen zehn Jahre unser traditionelles, auf ERP-Produkte ausgerichtetes Geschäft um neue Produkte und Dienstleistungen erweitert, beispielsweise mobile Lösungen, Cloud-Lösungen und In-Memory-Technologie. Dadurch stehen wir neuen Wettbewerbern mit den unterschiedlichsten Unternehmensgrößen, Standorten und Fachgebieten gegenüber. Neue Entwicklungsmodelle sowie neue Bereitstellungs- und Lizenzmodelle, insbesondere Software as a Service (SaaS), Platform as a Service (PaaS), Business Process Outsourcing (BPO) und Cloud Computing könnten es unseren Mitbewerbern ermöglichen, ebenfalls integrierte Paketlösungen in Konkurrenz zur SAP anzubieten. Auch der wachsende Kreis von SaaS-Anbietern macht der SAP Marktanteile streitig. Durch Cloud Computing werden webbasierte Geschäftsmodelle schnell zur Realität. Dies erleichtert es neuen Marktteilnehmern, komplett Wertschöpfungsketten zu koordinieren oder selbst zu betreiben und somit unsere wichtigsten Wachstumsmärkte zu beeinflussen. Insbesondere Anbieter von mobilen Geräteplattformen und Datenbankanbieter könnten mit offensiven Strategien das Marktpotenzial der SAP im Bereich mobiler Applikationen und In-Memory Computing einschränken und SAP von möglichen Umsatzquellen abschneiden. Darüber hinaus können Wettbewerber durch Übernahmen Marktanteile hinzugewinnen. Aktuelle und potenzielle Wettbewerber arbeiten derzeit untereinander oder mit Drittanbietern zusammen oder könnten solche Kooperationsbeziehungen in Zukunft weiter ausbauen, um die Anforderungen der Kunden noch gezielter zu bedienen. Der hierdurch verstärkte

Wettbewerb könnte sich in einem erhöhten Preisdruck, Kostensteigerungen oder dem Verlust von Marktanteilen niederschlagen. Dies könnte wiederum erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben.

Wir verfolgen eine Strategie des organischen Wachstums, ergänzt durch gezielte Übernahmen. Parallel dazu investieren wir in die strategischen Wachstumsfelder On Premise, On Device sowie Cloud und In-Memory Computing. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit dieser Gesamtstrategie unsere Führungsposition in den Schlüsselmärkten schützen können.

Risiken der Geschäftsstrategie

Die Nachfrage nach unseren neuen Produkten könnte sich nicht wie geplant entwickeln und unsere Strategie für neue Märkte sowie für neue Geschäfts- und Nutzungsmodelle könnte nicht erfolgreich sein.

Unsere Strategie besteht darin, Innovationen für unsere stabilen Kernprodukte und Services zu schaffen und Geschäftsanwendungen für On-Premise- und Cloud-Umgebungen sowie für mobile Endgeräte zu entwickeln. Wir setzen dabei gezielt auf neue Geschäfts- und Nutzungsmodelle, die Weiterentwicklung unserer Technologie, den Ausbau unseres Partnernetzwerks und die Schaffung einer Infrastruktur für das Massengeschäft. Die Nachfrage nach neu eingeführten Produkten, Technologien und Dienstleistungen und deren Akzeptanz durch unsere Kunden unterliegen einer gewissen Unsicherheit. Falls sich die Nachfrage nach diesen Produkten, Technologien und Dienstleistungen trotz unserer Bemühungen nicht wie geplant entwickeln sollte, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben. Darüber hinaus ist die Erschließung neuer Marktsegmente mit Risiken behaftet, die sich aus der Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte und Services ergeben. Weitere Informationen finden sich im Abschnitt Produktrisiken.

Wir führen unsere Strategie der gezielten, kontrollierten Produktauslieferung fort, um die Anforderungen unserer Kunden in Bezug auf eine schnellere Wertschöpfung durch unsere Produkte und Technologien, ein minimales Risiko und vorhersehbare Kosten zu erfüllen. Das Risiko, dass unsere geplanten Produktinnovationen und neuen Geschäfts- und Nutzungsmodellen

delle wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben, schätzen wir daher weiterhin als gering ein.

Bei der Entwicklung und bei der Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen unterstützen uns Vertriebspartner, Softwarezulieferer, Systemintegratoren, Systemhäuser und unabhängige Softwarehersteller. Wenn wir es versäumen, solche Partnerschaften einzugehen oder auszubauen, könnte dies unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow beeinträchtigen.

Eine wichtige Säule unseres Erfolgs ist ein tragfähiges Partnernetz. Daher haben wir Kooperationsabkommen mit Vertriebspartnern und führenden Anbietern von Computersoftware und -hardware abgeschlossen. Die meisten dieser Vereinbarungen sind relativ kurz befristet und nicht exklusiv. Diese Partner unterhalten ähnliche Vereinbarungen mit unseren Konurrenten und zählen teilweise auch selbst zu unseren Konurrenten. Darüber hinaus haben wir ein Netzwerk an unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs) aufgebaut, die eigene Geschäftsanwendungen für die Plattform SAP NetWeaver entwickeln. Diese Partnerschaften sind auch weiterhin mit Risiken behaftet, unter anderem:

- Die Partner stellen keine ausreichenden Ressourcen für die Vermarktung, den Vertrieb und Support sowie die Integration ihrer Produkte in unser Portfolio bereit.
- Die Partner befolgen nicht die einschlägigen Gesetze. Dadurch kommt es zu Verzögerungen, Unterbrechungen oder zur Beendigung der vereinbarten Leistung.
- Die Partner erneuern ihre Verträge mit uns entweder gar nicht oder nicht zu Bedingungen, die für uns akzeptabel sind.
- Die Partner liefern keine qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen.

Bei Eintreten eines oder mehrerer dieser Risiken könnten die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software und -Dienstleistungen beeinträchtigt werden und wir wären möglicherweise nicht in der Lage, erfolgreich mit anderen Softwareanbietern zu konkurrieren. Dies könnte unserem Ansehen schaden und sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

Wie auch in den vergangenen Jahren halten wir das Risiko, dass unsere erwartete Ergebnisentwicklung negativ beeinflusst wird, weiterhin für gering. Denn Kooperationsvereinbarungen bieten sowohl für die großen Systemintegrationshäuser als auch für IT-Infrastrukturunternehmen wie IBM oder Microsoft auch bei bestehender Konkurrenzsituation eine effiziente und attraktive Möglichkeit, ihren eigenen Geschäftserfolg im Unternehmenssektor zu steigern. Dies gilt aus unserer Sicht auch für die bestehende Vereinbarung mit Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind. Außerdem haben wir einen ausführlichen Zertifizierungsprozess für alle von Drittanbietern bereitgestellten Lösungen eingerichtet, die in der SAP-Preisliste aufgeführt sind. Dieser soll eine gleichbleibend hohe Qualität dieser Lösungen gewährleisten.

Personalrisiken

Wenn wir unsere Personalressourcen an unseren internationalen Standorten nicht effektiv steuern, könnte dies die Effizienz unseres Geschäftsbetriebs beeinträchtigen und sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

Es ist entscheidend für unseren Erfolg, dass wir unsere Personalplanung und unsere Standortstrategie mit unserer Gesamtstrategie abstimmen. Veränderungen des Personalbestands und der Infrastruktur könnten zu einem Ungleichgewicht zwischen Kosten und Umsatz führen. Es ist von zentraler Bedeutung, dass wir unsere personellen Ressourcen an unseren internationalen Standorten effektiv steuern, damit wir unseren kurz- und langfristigen Bedarf an Personal und an erforderlichen Fachkenntnissen decken können. Gelingt uns dies nicht, könnte die Effizienz unseres Geschäftsbetriebs beeinträchtigt werden. Dies könnte sich wiederum negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

Diesem Risiko wirkt die SAP gezielt durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Dazu gehören beispielsweise die Nachfolgeplanung und die strategische Personalplanung, die darauf abzielt, Diversität und den richtigen Personalmix unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung zu erreichen. Weitere Maßnahmen sind die Stärkung unseres Ansehens als

Arbeitgeber, die Karriereplanung einschließlich Qualifizierungsangeboten und Weiterbildungsmaßnahmen sowie Arbeitgeberzusatzleistungen. Letztere umfassen ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, langfristig angelegte Anreizprogramme sowie in einigen Ländern eine arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung.

Wenn es uns nicht gelingt, Führungskräfte und Mitarbeiter mit speziellem Fach- und Technologiewissen zu gewinnen und ans Unternehmen zu binden, sind wir möglicherweise nicht mehr in der Lage, unserer Geschäftstätigkeit effektiv nachzugehen und erfolgreiche neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für unseren nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Der Wettbewerb in unserer Branche um kompetente und spezialisierte Fach- und Führungskräfte ist jedoch intensiv. In bestimmten Regionen und Technologie- und Produktbereichen haben wir uns ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt (beispielsweise in China). Wenn wir es nicht schaffen, gut ausgebildete Mitarbeiter zu gewinnen, oder wenn solche Mitarbeiter das Unternehmen verlassen und kein adäquater Ersatz verfügbar ist, wären wir nicht mehr in der Lage, wie geplant unserer Geschäftstätigkeit effektiv nachzugehen und erfolgreiche neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Dies betrifft insbesondere innovative Technologien, die wir künftig auf den Markt bringen wollen, und unsere Expansion in Schwellenmärkten. Zudem könnten wir uns durch die Einstellung von Mitarbeitern den Ansprüchen anderer Unternehmen aussetzen, die ihre Mitarbeiter daran hindern 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. Hinzu kommt die gezielte Förderung aller Mitarbeiter und Führungskräfte durch verschiedene Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung, Mentoren- und Coachingprogramme sowie besondere Angebote für unsere Spitzenkräfte. Wir setzen einen starken Schwerpunkt auf die Nachfolgeplanung für Führungs-

und Schlüsselpositionen, um dadurch den Geschäftsbetrieb der SAP vor Beeinträchtigungen durch Mitarbeiterfluktuation zu schützen. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs aufgrund unserer mangelnden Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, oder aufgrund des Verlusts von Führungskräften und Mitarbeitern weiterhin als gering ein.

Organisations- und Governance-Risiken

Die Rechtsvorschriften und gesetzlichen Anforderungen zur Unternehmensführung in Deutschland, den USA und an anderen Standorten haben sich 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 des Antikorruptionsgesetzes (Foreign Corrupt Practices Act) in den USA. Angesichts der hohen Komplexität dieser Gesetze kann es keine Gewähr dafür geben, dass es nicht zu Mängeln bei der Einhaltung bestimmter Vorschriften kommt, zum Beispiel durch betrügerisches oder nachlässiges Verhalten eines Mitarbeiters oder mehrerer Mitarbeiter oder durch mangelnde Einhaltung formaler Dokumentationsanforderungen. 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 und American Depository Receipts (ADRs) auswirken.

Eine exakte Bewertung des Risikos ist aufgrund der Vielzahl an möglichen Verstößen mit unterschiedlichem Ausmaß schwierig. Wir halten uns stets über neue gesetzliche Anforderungen auf dem Laufenden und sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter die vorgeschriebenen Standards und unseren Verhaltenskodex (Code of Business Conduct) kennen. Ein zentrales Global Compliance Office innerhalb unserer globalen Rechtsabteilung steuert alle unsere Maßnahmen, die sich auf die Einhaltung von Richtlinien (Compliance) beziehen. Der Chief Compliance Officer koordiniert unternehmensweit die Einführung unserer

Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen. Diese werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Konzern zu gewährleisten.

Wenn wir bei der Umsetzung der SAP-Nachhaltigkeitsstrategie nicht den Ansprüchen von Kunden, Partnern, anderen Interessengruppen oder den allgemein anerkannten Nachhaltigkeitsstandards genügen, könnte dies unserem Ansehen sowie unserer Ertrags- und Geschäftslage schaden.

Wir verstehen unter Nachhaltigkeit die ganzheitliche Betrachtung von Risiken und Geschäftschancen unter gesellschaftlichen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. Daher berücksichtigen wir Nachhaltigkeitsrisiken speziell in den folgenden Bereichen:

- Funktionalität unserer Software
 - Nachhaltigkeit unserer Lösungen und „Grüne IT“
 - Barrierefreiheit und Sicherheit unserer Produkte
 - Privatsphäre und Datenschutz bei der Anwendung von SAP-Produkten (Weitere Informationen finden sich im Abschnitt Produktrisiken.)
- Nachhaltigkeit unserer eigenen Prozesse
 - Energiemanagement und andere ökologische Herausforderungen wie CO₂-Management, Wasserverbrauch oder Abfallreduzierung
 - Einhaltung der Geschäftsgrundsätze
 - Personalwirtschaft einschließlich der Aspekte Gesundheit, Sicherheit, Vielfalt, Mitarbeiterzufriedenheit sowie Anwerbung und Bindung von Talenten (Weitere Informationen finden sich im Abschnitt Personalrisiken.)
 - Ethisches Verhalten von Lieferanten und Partnern
 - Kundenzufriedenheit
- Soziale Investitionen
 - Bildung
 - Rollenvorbilder
 - Wirtschaftliche Chancen

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie und unsere Prozesse sind in unserem Nachhaltigkeitsbericht unter www.sapsustainability-report.com dargelegt. Sollten diese den Ansprüchen unserer Kunden, Investoren und Partner oder allgemein anerkannten

Nachhaltigkeitsstandards nicht genügen, könnte dies unserem Ansehen schaden und unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags- und Finanzlage und unseren Cashflow beeinträchtigen.

Wir wirken Risiken in diesem Zusammenhang durch angemessene Maßnahmen entgegen, um negative Auswirkungen für unsere Kunden, Mitarbeiter und Investoren zu vermeiden, die von der SAP eine solide Nachhaltigkeitsstrategie erwarten. Weitere Maßnahmen zur Risikominimierung sind unsere Strategie zur Reduktion der Treibhausgase und die vierteljährliche Überprüfung unserer Nachhaltigkeitsleistung. Daher schätzen wir das mit der Nachhaltigkeitsstrategie verbundene Risiko als gering ein.

Kommunikations- und Informationsrisiken

Wir können unter Umständen nicht verhindern, dass Informationen, die gesetzlich geschützt sind oder Geschäftsgeheimnisse darstellen, unerlaubt an die Öffentlichkeit gelangen. Dies könnte unserer Geschäftstätigkeit oder unserem Ansehen schaden.

Vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu brisanten Themen könnten versehentlich oder verfrüh an die Öffentlichkeit getragen werden, beispielsweise Informationen zu künftigen Strategien, Technologien und Produkten sowie Fusionen und Übernahmen, unveröffentlichte Finanzergebnisse oder Kunden-, Mitarbeiter- und andere personenbezogene Daten. In solchen Fällen müssen wir gegebenenfalls verschiedene Behörden sowie den Eigentümer der Daten benachrichtigen. Dies könnte unsere Marktposition sowie zukünftige Erträge beeinträchtigen oder Bußgelder und Strafen nach sich ziehen und unsere Geschäftstätigkeit, unser Ansehen, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow erheblich beeinträchtigen.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen zum Schutz vertraulicher Informationen getroffen, unter anderem auch in unserer Prozess- und Organisationsstruktur. Hierzu zählen unter anderem die Umsetzung unternehmensweit verbindlicher Sicherheitsstandards und Richtlinien zur internen und externen Kommunikation, datentechnische Vorkehrungen zur Unterbindung der Weiterleitung vertraulicher interner Inhalte über externe Kommunikationsnetzwerke sowie die Ausgabe besonders verschlüsselter Hardware an Mitarbeiter. Trotz der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, können wir dieses Risiko nicht ausschließen.

Finanzrisiken

Unsere Umsätze unterliegen quartalsweisen Schwankungen und unsere Umsatzprognosen könnten sich als nicht zutreffend erweisen. Dies könnte sich nachteilig auf unsere Gewinnspanne auswirken.

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 einzelner Lizenzabschlüsse und der entsprechend längere Zeitaufwand bis zum Vertragsabschluss;
- die Einführung neuer Lizenz- und Nutzungsmodelle wie On-Demand- und 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 Wartungserlöse erheblich beeinträchtigen könnten;
- Lizenzmodelle, 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 oder 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 im 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 der Verlust oder die Verzögerung eines oder mehrerer

großer Abschlüsse, die für das Großkundensegment nach wie vor charakteristisch sind, unser Ergebnis erheblich beeinträchtigen.

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. 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, können das Ausbleiben erwarteter Umsätze oder eine Verzögerung bei der Erlösrealisierung 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 unser Cashflow 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.

Externe Faktoren könnten unsere Liquidität sowie das Ausfallrisiko und die Bewertung unserer Finanzanlagen und Forderungen negativ beeinflussen.

Ein konjunktureller Abschwung könnte unsere zukünftige Liquidität negativ beeinflussen. Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um unsere Zahlungsfähigkeit stets zu gewährleisten. Zum 31. Dezember 2011 belief sich unsere Bruttoliquidität auf 5,6 Mrd. €. 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 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 dieser Richtlinie investieren wir bis auf wenige Ausnahmen nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „A–“. Das gewichtete durchschnittliche Rating 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.

Wir können nicht garantieren, dass die festgelegten Maßnahmen erfolgreich sind und sich Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft nicht negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

Die Verwendung von Schätzungen durch das Management könnte sich auf unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow 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, zu erheblichen Schätzungsänderungen führen und sich ungünstig auf unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken. 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 Vier-Augen-Prinzip an.

Aktuelle und zukünftige Verlautbarungen zu Bilanzierungsmethoden und andere Rechnungslegungsstandards, vor allem zur Umsatzrealisierung, könnten unsere veröffentlichten Finanzinformationen maßgeblich beeinträchtigen.

Wir überprüfen regelmäßig die Einhaltung aller für uns gelgenden Rechnungslegungsvorschriften und aller neuen Verlautbarungen, die für uns relevant sind. Das Ergebnis unserer Prüfungen oder neue Rechnungslegungsvorschriften könnten 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. Eine wesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow kann daher nicht ausgeschlossen werden. Die wichtigsten Rechnungslegungsgrundsätze sind unter Textziffer (3) im Anhang zum Konzernabschluss zusammengefasst.

Da wir weltweit Geschäfte tätigen, können unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unser Cashflow 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 69 % unseres Konzernumsatzes im Jahr 2011 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. Diese Bilanzpositionen beinhalten das Risiko einer negativen Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow. Weiter gehende Informationen zu unseren Währungs- und Zinsrisiken und den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden sich in Textziffer (25) und (26) im Anhang zum Konzernabschluss.

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. Zur Absicherung des Risikos aus Zinsschwankungen haben wir mehrere Zinsswap-Vereinbarungen abgeschlossen, mit denen wir den variablen Zins in einen festen Zinssatz umwandeln. Daher schätzen wir dieses Risiko als gering ein.

Die Kosten von derivativen Instrumenten zur Absicherung aktienbasierter Vergütungsprogramme könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen.

Um die Effekte unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme 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 für die Absicherung dieser Vergütungsprogramme anfallenden Kosten könnten jedoch die Vorteile, die daraus resultieren, übersteigen. Auch könnte sich die Entscheidung, keine Absicherung vorzunehmen, als nachteilig erweisen.

Dennoch schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow nach wie vor als gering 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 oder gemeinsam durch die SAP, ihre Partner oder die 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. So ist es möglich, dass nicht sofort qualifizierte Berater verfügbar sind, um die Kunden bei der Implementierung unserer Produkte

zu unterstützen. Die Funktionen der implementierten Software könnten nicht den Erwartungen der Kunden entsprechen oder die Software könnte nicht zum Geschäftsmodell des Kunden passen. Die Implementierung der Software könnte durch kundenindividuelle Entwicklungen destabilisiert werden. Oder die von der SAP angebotenen Maßnahmen zur Absicherung gegen funktionale oder technische Risiken könnten von Kunden oder Partnern nicht umgesetzt werden.

Aufgrund dieser und anderer Risiken sind einigen unserer Kunden in Verbindung mit dem Kauf und der Installation von SAP-Softwareprodukten erhebliche Implementierungskosten entstanden. Auch haben bei manchen Kunden Implementierungen länger gedauert als geplant. Wir können nicht vollständig ausschließen, dass längere Installationszeiten oder beträchtliche Kosten für externe Beratungsleistungen entstehen, dass Engpässe bei der Verfügbarkeit unserer qualifizierten Berater auftreten oder dass unsere Kosten die vereinbarten Erlöse bei Festpreisprojekten übersteigen. Erfolglose Implementierungsprojekte können daher zu Kundenregressforderungen führen, dem Ansehen der SAP schaden und zukünftige Einnahmeverluste verursachen.

Unsere Kunden setzen mittlerweile verstärkt auf einen modularen Projektansatz zur Optimierung ihrer IT-Lösungen. Wir nutzen für unsere Projekte eine in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement und sichern die Implementierung durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme ab. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch Aufnahme in unsere Finanzplanung und entsprechende Vorkehrungen ausreichend berücksichtigt. Dennoch können wir eine wesentliche negative Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow nicht ausschließen.

Produktrisiken

Wir nutzen Technologien, für die wir Lizenzen von Dritten erwerben. Wenn wir die Nutzungsrechte für diese Technologien verlieren, könnte dies die Implementierung unserer Produkte verzögern oder uns zur Zahlung höherer Lizenzgebühren zwingen.

Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Technologien von Drittanbietern, die wir in unsere bestehenden Produkte integrieren, und sind insgesamt auf diese Technologien angewiesen. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass die Lizenzen für diese Technologien nicht beendet werden, dass uns die Lizenzen in der Zukunft zu akzeptablen Bedingungen zur Verfügung stehen oder wir in der Lage sind, für unsere zukünftigen Produkte Lizenzen für Drittanbietersoftware zu erhalten. Änderungen bei Lizenzen für Drittanbietersoftware oder deren Verlust könnten zu einer beträchtlichen Erhöhung der Kosten für den Erwerb von Lizenzen führen oder zur Folge haben, dass SAP-Softwareprodukte nicht funktionsfähig sind oder ihre Leistungsfähigkeit wesentlich verringert ist. Infolgedessen fallen für uns unter Umständen weitere Entwicklungs- und Lizenzierungskosten an, damit wir die kontinuierliche Leistungsfähigkeit unserer Produkte gewährleisten können. Diese Risiken erhöhen sich, wenn wir ein Unternehmen oder geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entspricht.

Wir begegnen diesem Risiko durch angemessene Due-Diligence-Prüfungen und Vertragsmanagementprozesse sowie eine konsequente Überwachung der Entwicklungsprozesse der SAP. Trotz dieser Maßnahmen können wir einen wesentlichen negativen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow nicht ausschließen.

Falls wir nicht in der Lage sind, mit technologischen Innovationen und steigenden Kundenanforderungen Schritt zu halten, könnte unsere Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt werden.

Unser zukünftiger Erfolg hängt weiterhin von unserer Fähigkeit ab, unsere vorhandenen Produkte, Technologien und Dienstleistungen zu verbessern und auszubauen und mit technischen Entwicklungen Schritt zu halten (darunter auch mit künftigen Sicherheitsbedrohungen im Internet). Ausschlaggebend ist auch, ob es uns gelingt, neue Produkte, Technologien und Dienstleistungen einzuführen, die vom Markt angenommen werden und den immer anspruchsvollerden Kundenanforderungen gerecht werden.

Es könnte uns nicht gelingen, neue Lösungen, Lösungserweiterungen oder Services vor unseren Wettbewerbern auf den Markt zu bringen oder ausreichend Umsatz zu erwirtschaften, um die erheblichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben auszugleichen. Darüber hinaus könnte es uns nicht gelingen, technologische Verbesserungen vorausschauend zu entwickeln oder unsere Produkte an den technologischen Wandel, Gesetzesänderungen, neue Branchenstandards oder geänderte Kundenanforderungen anzupassen. Ferner sind wir möglicherweise nicht in der Lage, hochwertige Produkte, Produktverweiterungen und neue Produktversionen so zeitnah und kosteneffektiv herzustellen, dass sie mit den Anwendungen und Technologien unserer Mitbewerber konkurrieren können.

Wir passen unsere Organisation und unsere Prozesse sowie unsere Produkte und Dienstleistungen laufend den aktuellen Marktgegebenheiten und Kundenanforderungen an. Außerdem entwickeln und nutzen wir modernste Technologien, sofern diese 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. In Anbetracht dieser Maßnahmen schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow als gering ein.

Nicht erkannte Mängel oder Verzögerungen bei der Einführung von neuen Produkten und Produkterweiterungen können für uns zu höheren Kosten führen und die Nachfrage nach unseren Produkten beeinträchtigen.

Um Produktneuheiten oder Produkterweiterungen zur Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln, sind häufig lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Diese Entwicklungstätigkeiten unterliegen verschiedenen Risiken. So könnten sich geplante Markteinführungen verzögern, Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen gerecht werden, Kundenerwartungen und Marktanforderungen nicht erfüllt oder lokale Standards und Anforderungen nicht eingehalten werden. Neue Produkte könnten noch nicht erkannte Fehler enthalten oder für die Verarbeitung großer Datenmengen nicht ausreichend geeignet sein. Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, diese Mängel zu beheben und die Erwartungen unserer Kunden vollständig zu erfüllen. 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 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 sich damit negativ auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

SAP-Softwareprodukte werden von unseren Kunden für geschäftskritische Anwendungen und Prozesse eingesetzt. Sie sind außerdem relativ komplex und technisch voneinander abhängig. Daraus ergibt sich 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 Anwendungshostings kommt. Wir waren in der Vergangenheit solchen Garantie-, Leistungs- oder ähnlichen Ansprüchen ausgesetzt und werden dies wohl 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 Mitarbeiter des Managements 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. Die hierdurch im Allgemeinen erzielte hohe Qualität unserer Produkte wird durch die konstant hohen Kundenzufriedenheitswerte bestätigt, die wir bei unseren

regelmäßigen Kundenbefragungen erzielen. In Anbetracht dieser Maßnahmen schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung von Produktmängelansprüchen unserer Kunden auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow als gering ein.

Unsere Technologiestrategie könnte scheitern oder unsere Technologieplattform könnte von unseren Kunden nicht angenommen werden.

Unsere Technologiestrategie umfasst neben der SAP NetWeaver-Plattform auch die Sybase Unwired Platform sowie unsere On-Demand-Plattform. Der Erfolg dieser erweiterten Technologiestrategie hängt von der Konvergenz unserer Plattformen und von der Integration mit unserer In-Memory-Datenbanktechnologie ab. Des Weiteren benötigen wir ein dynamisches Netzwerk von unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs), die eigene Geschäftsanwendungen auf Basis unserer Technologieplattform entwickeln. Genau wie bei anderen offenen Plattformen könnte die höhere Flexibilität der Plattform, die die Verwendung von Daten ohne Bezug zu SAP-Software ermöglichen soll, eine rückläufige Entwicklung der Kundennachfrage für bestimmte andere SAP-Software nach sich ziehen. Eine schlechte Resonanz auf unsere Technologieplattform vonseiten der Kunden, die Entwicklung besserer Technologien durch Wettbewerber oder erhebliche Produktmängel könnten nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben.

Um diesen Risiken entgegenzuwirken, fördern wir die Integration und Konvergenz unseres Plattformangebots und unserer Datenbanktechnologie und bieten Unterstützung für ISV-Partner, die die SAP-Technologieplattform nutzen wollen. So weisen wir die ISV-Partner auf Geschäftschancen hin und unterstützen sie so bei ihrer Produktplanung. Wir vermitteln Architektur- und Technikwissen, das ihnen die Anwendungsentwicklung auf Basis von SAP-Technologie erleichtert. Darüber hinaus stellen wir über einen ausführlichen Zertifizierungsprozess sicher, dass alle von Drittanbietern entwickelten Lösungen eine gleichbleibend hohe Qualität bieten. Daher schätzen wir dieses Risiko als gering ein.

Risiken durch Sicherheitsbedrohungen im Internet

Dritte können sich unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in unserer Software oder unseren eigenen Systemen oder denjenigen unserer externen Dienstleister zunutze machen. Dies könnte der SAP oder unseren Kunden schaden und unsere Finanz- und Ertragslage, unseren Cashflow oder unser Ansehen erheblich beeinträchtigen.

Unsere Kernprozesse, wie Softwareentwicklung, Vertrieb, Kundenbetreuung, Finanzvorgänge und Cloud-Dienste, sind von unserer IT-Infrastruktur und unseren IT-Anwendungen abhängig. Angriffe durch schädliche Computerprogramme, Sabotage, Cyber-Angriffe, Naturkatastrophen oder ein Versagen der zugrunde liegenden Technologie (beispielsweise des Internets) könnten einen Ausfall unserer Infrastruktur bedingen. Solche Zwischenfälle könnten in erheblichem Maße den Ausfall von Dienstleistungen zur Folge haben und Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten sowie Kundenregressforderungen nach sich ziehen. Daraus könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage oder unseren Cashflow ergeben.

Wir hängen in hohem Maß von einem umfassenden Datenaustausch ab, der über unsere öffentlich zugängliche Infrastruktur stattfindet. Insbesondere unsere Produkte und Services, einschließlich unserer Cloud-Angebote, sind von dieser Infrastruktur und unseren Anwendungen abhängig. Wir haben eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um die Sicherheit von Informationen, IT-Ressourcen und anderen Sachanlagen zu gewährleisten. Dennoch könnten unbefugte Benutzer versuchen, durch Cyber-Angriffe auf unsere Systeme zuzugreifen und geistiges Eigentum und vertrauliche Daten der SAP zu stehlen, unbefugt zu nutzen oder zu sabotieren. Ein Verstoß gegen unsere IT-Sicherheitsmaßnahmen und jeglicher Missbrauch oder Diebstahl könnte Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten oder Rechtsstreitigkeiten mit Kunden oder Geschäftspartnern nach sich ziehen, die mit erheblichen negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unseren Cashflow oder unser Ansehen verbunden sein könnten.

Es besteht die Gefahr der Industriespionage, eines Cyber-Angriffs, eines Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen und Sachanlagen oder einer Beschädigung von Sachanlagen, sowohl durch Personen, die sich unbefugt Zutritt zu unseren

Gebäuden verschaffen könnten, als auch durch autorisierte Personen mit entsprechenden Zugangsberechtigungen für Gebäude, Systeme oder Informationen. Solche Sicherheitsverstöße im Internet, Missbrauch und ähnliche Störungen können die Sicherheit der von uns und unseren Kunden, Dienstleistern oder Partnern gespeicherten und übertragenen Daten gefährden. Ein solcher Missbrauch könnte potenziell die Preisgabe vertraulicher Informationen, den unsachgemäßem Gebrauch unserer Systeme und Netzwerke, die Manipulation und Zerstörung von Daten, fehlerhafte Produkte, Produktionsausfälle und Lieferengpässe nach sich ziehen. Im Schadensfall könnte dies zu bedeutsamen Regressforderungen gegenüber der SAP führen. Darüber hinaus könnten unsere Produkte, obwohl sie vor ihrer Auslieferung getestet werden, Sicherheitsschwachstellen enthalten. Dies gilt insbesondere für neu eingeführte Produkte oder neue Produktversionen. Die für einen unbefugten Systemzugriff oder eine Sabotage verwendeten Technologien verändern sich ständig und werden im Allgemeinen erst erkannt, wenn sie bereits gegen ein Ziel gerichtet wurden. Daher könnten wir unter Umständen nicht in der Lage sein, diese Methoden vorauszusehen oder adäquate Vorkehrungen dagegen zu treffen. Tatsächliche oder angebliche Produktmängel könnten uns Produkthaftungs- und Garantieansprüchen aussetzen. Außerdem könnten sie sich wesentlich auf unser Ansehen und damit auf künftige Verkaufserlöse für unsere Produkte und Services auswirken.

Im Lieferumfang unserer Produkte sind Funktionen enthalten, die den Schutz und die Sicherheit der Geschäftsdaten unserer Kunden gewährleisten sollen. Wir investieren beträchtliche Ressourcen in die Schulung unserer Mitarbeiter und die Beseitigung von Sicherheitslücken. Hierfür entwickeln wir sicherere Produkte, verbessern kontinuierlich die Sicherheits- und Zuverlässigkeitzfunktionen unserer Produkte und Systeme, implementieren Sicherheitsupdates zur Schließung von Sicherheitslücken und verkürzen unsere Reaktionszeit bei Zwischenfällen. Darüber hinaus wird unsere Infrastruktur durch eine Vielzahl von Abwehrmaßnahmen geschützt. Zu nennen sind hier unter anderem Firewalls, Virenabwehrsoftware, Software zur Feststellung des Eindringens in Rechnersysteme und hochverfügbare IT-Landschaften einschließlich der Infrastrukturen für Entwicklung und Qualitätssicherung. Wir halten uns an verschiedene anerkannte Standards, die größtenteils regelmäßig zertifiziert werden. Dennoch können wir nicht garantieren,

dass die genannten Vorkehrungen ausreichen, um eine schwerwiegende Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs zu verhindern.

Ein Verstoß gegen die Datensicherheit könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die SAP und unsere Kunden haben.

Die Produkte und Services der SAP – auch solche, die von unseren Kunden über das Internet genutzt werden – sind von unserer IT-Infrastruktur und unseren IT-Anwendungen abhängig. Unbefugte Benutzer könnten versuchen, durch Cyber-Angriffe auf unsere Systeme zuzugreifen, sogenannte Hintertüren zu öffnen oder geistiges Eigentum und vertrauliche Daten der SAP zu stehlen, unbefugt zu nutzen oder zu sabotieren. Ein Verstoß gegen unsere IT-Sicherheitsmaßnahmen könnte Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten oder Rechtsstreitigkeiten mit Kunden oder Geschäftspartnern nach sich ziehen, die mit erheblichen negativen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow verbunden sein könnten.

Die Anzahl der Cyber-Angriffe nimmt stark zu und die Methoden verändern sich ständig. Daher verwenden wir IT-Sicherheitsprogramme, um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, und überprüfen kontinuierlich, ob unsere Abwehrmaßnahmen (unter anderem Firewalls, Software zur Erkennung von Angriffen gegen Rechnersysteme, Virenabwehr) ausreichend gewährleisten, dass der Geschäftsbetrieb der SAP nicht erheblich beeinträchtigt wird. Darüber hinaus halten wir uns, wie bereits oben beschrieben, an verschiedene zertifizierte Standards.

Sonstige 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 gehen weiterhin davon aus, zunehmend Klagen wegen Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum ausgesetzt zu sein, da die Zahl der Produkte in unserem Branchensegment wächst, wir andere Unternehmen übernehmen und dadurch

zunehmend fremden Programmcode einschließlich Open-Source-Code verwenden und wir unsere Produkte auf neue Branchensegmente ausweiten, wodurch sich die Funktionen von Produkten stärker überschneiden.

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. Die Rechte eines Dritten an geistigem Eigentum könnten sich auf ähnliche technische Aspekte beziehen wie eine oder mehrere Technologien innerhalb eines oder mehrerer unserer Produkte. Wir könnten künftig durch die Rechte Dritter an geistigem Eigentum von der Nutzung bestimmter Technologien ausgeschlossen werden oder 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. Aufgrund von Ansprüchen Dritter könnten wir künftig

verpflichtet sein, unsere Produkte oder Drittanbietersoftware, auf die wir angewiesen sind, gemäß den Bedingungen einer Open-Source-Lizenz allgemein zugänglich zu machen.

Neben der Verwendung von Open-Source-Software wendet die SAP verstärkt Interoperabilitätsstandards bei ihren Produkten an und engagiert sich zunehmend in Standardisierungsorganisationen. Die Teilnahme an solchen Standardisierungsorganisationen bringt unter Umständen Offenlegungs- und Lizenzierungsregelungen für Rechte an geistigem Eigentum der SAP mit sich. Demgemäß muss die SAP allen Mitgliedern eines Standardisierungsprojekts oder 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 Wideruf der Lizenz einzuschränken, falls dieser vom Lizenznehmer verklagt wird. Dies könnte unsere Möglichkeiten, auf Standards bezogene Rechte an geistigem Eigentum zu verwenden, weiter einschränken. Durch die Verwendung von Patenten, die im Rahmen von Standardisierungsprojekten unbeabsichtigtweise lizenziert wurden, könnte die SAP den Rechtsansprüchen Dritter ausgesetzt sein. Die Einhaltung von Open-Source-Lizenzbestimmungen oder bestimmten Standards könnte daher einen wesentlichen negativen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben.

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 Global GRC zusammenarbeitet. Das Global Compliance Office überprüft Praktiken im Umgang mit geistigem Eigentum, erstellt interne Richtlinien und überwacht deren Einhaltung.

Wir sind Klagen und Gerichtsverfahren ausgesetzt, die wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unseren Cashflow oder unser Ansehen haben könnten.

Wir sind mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert, die unter anderem auch die von uns erworbenen Unternehmen betreffen. 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, was sich in erheblichem Maße negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unseren Cashflow oder das Ansehen der SAP auswirken kann.

Weitere Informationen finden sich in der Erläuterung unserer Rechtsrisiken im Konzernanhang unter Textziffer (24).

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 die Ressourcen des Managements und der Mitarbeiter. Darüber hinaus sind Akquisitionen mit zahlreichen Risiken behaftet, von denen einige hier aufgeführt sind:

- die Wahl eines ungeeigneten Integrationskonzepts für das erworbene Unternehmen;
- die unzureichende Integration des erworbenen Unternehmens einschließlich seiner verschiedenen Geschäfts- und Lizenzmodelle;
- die unzureichende Integration der übernommenen Technologien und Produkte in vorhandene Produkte und Technologien;
- 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;

- die Übernahme wesentlicher Forderungen oder Barauslagen;
- Schwierigkeiten bei der Einführung, Wiedereinsetzung oder Aufrechterhaltung interner Kontrollsysteme, Prozesse und Richtlinien;
- 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;
- Einschränkungen durch gesetzliche Bestimmungen und Vorgaben;
- Geschäftspraktiken des erworbenen Unternehmens, die von unseren eigenen Compliance-Richtlinien abweichen.

Außerdem könnten bestimmte zugekaufte Unternehmen nicht die erwarteten Ergebnisse erzielen, was Minderungen des bilanzierten Geschäftswertes und sonstiger immaterieller Vermögenswerte zur Folge hätte. Derartige Abschreibungen könnten mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die operative Marge und 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 bezwecken.

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 Integrations-

planung entwickelt, die von einem speziellen Integrationsteam umgesetzt wird. Aus diesem Grund gehen wir von einem minimierten Risiko aus. Dennoch können wir eine wesentliche negative Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow nicht ausschließen.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, erforderliche Rechte an geistigem Eigentum 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 können wir nicht garantieren, dass diese Schutzmaßnahmen ausreichen, um 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 offengelegt oder widerrechtlich verwendet werden. Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass Dritte selbst Technologien entwickeln, die unserer Technologie im Wesentlichen entsprechen oder dieser überlegen sind. Des Weiteren ist es möglich, dass Dritte Technologie 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 deutlich schwächen und zu Umsatzeinbußen führen könnte. Etwaige rechtliche Schritte, mit denen wir auf Durchsetzung unserer Eigentumsrechte klagen, können mit hohen Kosten verbunden sein, die Unternehmensleitung vom Tagesgeschäft abhalten und zu Klagen gegen uns führen, die erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben könnten. Darüber hinaus könnte ein Partner oder ein anderer Dritter in derartige Vollstreckungsklagen involviert sein, was es

uns oder unseren Kunden möglicherweise deutlich 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 könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, unsere kritischen Informationen oder Vermögenswerte zu schützen oder unseren Geschäftsbetrieb vor Unterbrechungen zu bewahren.

Als globales Softwareunternehmen hängen wir in hohem Maß von einem umfassenden Datenaustausch sowie der Verfügbarkeit der bei der SAP genutzten Infrastruktur ab. 2011 haben wir eine Reihe von zusätzlichen Maßnahmen ergriffen, um die Sicherheit von Informationen, IT-Ressourcen und anderen Sachanlagen zu gewährleisten. Es besteht jedoch weiterhin die Gefahr der Industriespionage, eines Cyber-Angriffs, eines Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen und Sachanlagen oder einer Beschädigung von Sachanlagen, sowohl durch Personen, die sich unbefugt Zutritt zu unseren Gebäuden verschaffen könnten, als auch durch autorisierte Personen mit entsprechenden Zugangsberechtigungen für Gebäude, Systeme oder Informationen. Jeglicher Missbrauch, Diebstahl oder Sicherheitsverstoß dieser Art könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow haben.

Zu den Maßnahmen zur Minimierung dieses Risikos zählen beispielsweise physische Zutrittskontrollsysteme für Gebäude und mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung sowie der Einsatz von Sicherheitsdiensten in allen kritischen Bereichen. Der Zugang zu Informationen und Informationssystemen wird durch umfassende Berechtigungskonzepte kontrolliert. Management und Mitarbeiter werden durch Schulungsmaßnahmen regelmäßig sensibilisiert und geschult. Diese Maßnahmen passen wir laufend den aktuellen Bedürfnissen an.

Unser Versicherungsschutz könnte nicht ausreichen, um aus Schadenzahlungen resultierende nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow zu vermeiden.

Durch ein angemessenes Versicherungsprogramm sichern wir uns weiterhin gegen verschiedene Risiken ab. Zielsetzung ist es, die finanziellen Auswirkungen von Schadensfällen auszuschließen oder zu mindern, soweit dies zu vertretbaren Kosten umsetzbar ist. Trotz dieser Maßnahmen sind bestimmte Risikokategorien derzeit noch nicht zu vertretbaren Konditionen versicherbar. Selbst bei vorhandenem Versicherungsschutz besteht die Möglichkeit, dass bestimmte Schadensfälle davon ausgenommen sind und unsere Schäden nicht oder nur teilweise ausgeglichen werden. Darüber hinaus können wir nicht garantieren, dass die Versicherungsunternehmen im Schadensfall ihren Verpflichtungen nachkommen. Sollten diese Risiken eintreten, könnten sich dadurch negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow ergeben.

In Anbetracht des Umfangs der Versicherungsverträge und der Auswahl der Versicherungsunternehmen sowie unserer ständigen Analyse und Anpassung des Versicherungsprogramms schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflow nach wie vor als gering ein.

Wir könnten im Zusammenhang mit unseren Venture-Capital-Investitionen Verluste erleiden.

Wir planen, uns auch in der Zukunft über SAP Ventures an Technologieunternehmen zu beteiligen. Gegenwärtig arbeiten viele dieser Unternehmen noch mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs dieser Beteiligungsunternehmen haben sich in der Vergangenheit zum Teil negativ auf ihre Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen 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.

Wir schätzen das beschriebene Risiko jedoch aufgrund des beschränkten Umfangs unserer Venture-Capital-Aktivitäten weiterhin als gering ein. Negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unse-

ren Cashflow sind damit unwahrscheinlich. Wir wirken dem Risiko durch eine Diversifikation unseres Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement entgegen.

Gesamtrisikoprofil

2011 lagen unsere Hauptrisiken gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils in der Risikokategorie Finanzrisiken, gefolgt von Produktrisiken, sonstigen Betriebsrisiken und Projektrisiken. Zusammen stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 67 % des relativen Anteils am Gesamtrisikoprofil dar. Alle anderen Risikokategorien sind im Vergleich derzeit für die SAP von untergeordneter Bedeutung.

Keines der im Rahmen unseres Risikomanagement-Systems identifizierten quantifizierbaren Einzelrisiken erreichte im Berichtszeitraum den bei der SAP festgelegten Schwellenwert für das Vorliegen eines bestandsgefährdenden Risikos. Die prozentualen Anteile der Risiken mit der Skalierung „hohes Risiko“ und „mittleres Risiko“ sind 2011 leicht gefallen. Die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ lagen zum Jahresende auf einem Niveau von 8 % (2010: 9 %), die Risiken im Bereich „mittleres Risiko“ fielen im Berichtsjahr auf 31 % (2010: 34 %). Das Gesamtrisikoprofil hat sich im Jahresvergleich nicht wesentlich verändert. Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend identifizierten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Aus unserer Sicht überwiegen die im vorliegenden Lagebericht beschriebenen Geschäftschancen der SAP deutlich. Angesichts unseres Risikoprofils sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, aufgrund unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung auch im Jahr 2012 erfolgreich begegnen zu können.

MASSNAHMEN UND EREIGNISSE NACH GESCHÄFTSJAHRESENDE

Unternehmenszusammenschlüsse

Im Februar 2012 haben wir SuccessFactors, den Marktführer für Cloud-Lösungen im Bereich Personalmanagement, übernommen. Das Übernahmeangebot der SAP wurde am 21. Februar 2012 erfolgreich abgeschlossen. Es wurden mehr als 90 % der ausstehenden Stammaktien von SuccessFactors erworben. Durch die Akquisition erweitern wir unser Cloud-Angebot durch das SuccessFactors-Team und die SuccessFactors-Technologie und stärken unsere Stellung als Anbieter von internetbasierten Anwendungen, Plattformen und Infrastrukturen deutlich. Infolge der Zusammenführung von SAP und SuccessFactors entsteht ein Komplettangebot für neuartige Cloud- und On-Premise-Lösungen, die die Abwicklung aller wichtigen Geschäftsprozesse unterstützen. Weitere Einzelheiten hierzu enthält Textziffer (4) im Anhang.

In Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors nutzten wir die syndizierte Kreditlinie zur teilweisen Finanzierung des Kaufpreises. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (26) im Anhang.

Des Weiteren haben wir Software sowie dazugehörige Vermögenswerte von datango erworben. Die Software von datango unterstützt Unternehmen dabei, die Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter (Workforce Performance) zu verbessern. Mit dieser Akquisition erweitern wir unser Softwareportfolio im Schulungsbereich. datango, mit Hauptsitz in Berlin, wurde 1999 gegründet und ist bereits langjähriger Partner der SAP. In den letzten Jahren wurde datango-Software erfolgreich bei SAP Business ByDesign eingesetzt. Gemeinsam werden die SAP und datango den Trend im Bereich Schulungssoftware hin zur Entwicklung von Anwendungen mit Autorenwerkzeugen wie E-Collaboration sowie Selbsthilfe-Szenarien und Auto-Teaching (automatisierte Erstellung von Lernmaterialien) nutzen.

Neue anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Im Januar 2012 hat der Aufsichtsrat der SAP einen neuen aktienorientierten Vergütungsplan für den Vorstand aufgelegt (LTI-Plan 2015).

Der LTI-Plan 2015 sieht eine jährliche Ausgabe von Restricted Share Units (RSUs) für die Jahre 2012 bis 2015 vor, wobei bereits zu Anfang des Plans ein entsprechendes RSU-Budget für jedes Jahr zugeteilt wird. Die Anzahl der RSUs, die nach Ende eines jeweiligen Jahres unverfallbar werden, hängt vom Erreichen vorab definierter Zielvorgaben für die Kennzahlen Konzerngesamtumsatzerlöse sowie Konzernbetriebsergebnis auf Non-IFRS-Basis ab. Diese Zielvorgaben wurden aus der Strategie 2015 abgeleitet. Jedes Jahr erfolgt bei einer Zielerreichung oberhalb beziehungsweise unterhalb der Zielvorgaben eine Anpassung der ursprünglich ausgegebenen Anzahl der RSUs zwischen 80 % und 150 %. Wenn die Zielerreichung unter 80 % liegt, verfallen die für das jeweilige Geschäftsjahr ausgegebenen RSUs. Jede nicht verfallene RSU gewährt den Anspruch auf Zahlung eines Betrags, der dem Kurs der SAP-Aktie nach Ablauf einer dreijährigen Sperrfrist entspricht. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Vergütungsbericht.

Ebenfalls im Januar 2012 hat der Vorstand bekannt gegeben, dass auch für die Mitarbeiter ein neuer aktienorientierter Vergütungsplan aufgelegt wird. Analog zum LTI-Plan 2015 für die Vorstandsmitglieder werden im Rahmen des Mitarbeiterplans ebenfalls RSUs ausgegeben, wobei die endgültige Anzahl der RSUs, die nach Jahresende unverfallbar werden, von denselben Kennzahlen abhängt, die auch für den LTI-Plan 2015 definiert wurden. Die für 2012 auszugebende Tranche wurde im Dezember 2011 vom Vorstand beschlossen.

Das bisher zugeteilte Gesamtbudget für den LTI-Plan 2015 sowie für den Mitarbeiterplan beträgt 179 Mio. €. Letztendlich können der Gesamtaufwand sowie der tatsächliche Auszahlungsbetrag nicht geschätzt werden, da diese abhängig sind von der Anzahl der RSUs, die tatsächlich zur Auszahlung kommen, sowie dem Aktienkurs der SAP. Gesamtaufwand und tatsächlicher Auszahlungsbetrag können sowohl über als auch unter dem budgetierten Betrag liegen. Der Gesamtaufwand wird über die Jahre 2012 bis 2015 erfasst, wobei der überwiegende Teil des Gesamtaufwands voraussichtlich im Jahr 2012 anfällt.

AUSBLICK

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Für das Jahr 2012 erwartet die Europäische Zentralbank (EZB) weiterhin erhebliche strukturelle Probleme in den Industrieländern. Auch die Spannungen an den internationalen Finanzmärkten sollen laut EZB anhalten und eine globale Erholung behindern. Dabei ist zu erwarten, dass die wirtschaftlich widerstandsfähigen Schwellenländer das weltweite Wirtschaftswachstum 2012 stützen, so die EZB. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht für 2012 von weltweiten Wachstumsraten im mittleren einstelligen Prozentbereich aus, die damit etwas niedriger liegen als 2011. Für die Industrieländer rechnet er dabei mit niedrigen einstelligen Werten, allerdings mit steigender Tendenz. In den Schwellenländern soll das Wachstum im oberen einstelligen Bereich liegen.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) geht die EZB davon aus, dass sich die Wirtschaft des Euroraums im Laufe des Jahres 2012 allmählich erholt. Unterstützend sollen eine solide globale Nachfrage, sehr niedrige kurzfristige Zinsen und Maßnahmen zur Stabilisierung der Funktionsfähigkeit im Finanzsektor wirken. Nachteilig auch für die Realwirtschaft wirken sich dagegen die Spannungen an den Finanz- und Staatsanleihenmärkten im Euroraum aus. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) dagegen rechnet in den Euroländern für das erste Halbjahr 2012 mit einer milden Rezession. Für die zweite Jahreshälfte 2012 erwartet sie eine mäßige Erholung, die auf politischen Maßnahmen zur Vertrauensförderung beruhen soll. In mehreren Staaten des Nahen Ostens und Nordafrikas beeinträchtigen 2012 laut EZB der schleppende Fortschritt bei der politischen Umgestaltung, anhaltende soziale Unruhen und die sich eintrübende Weltwirtschaft das Wachstum und die gesamtwirtschaftliche Stabilität.

In der Region Amerika erwartet die EZB, dass sich die konjunkturelle Erholung zu Jahresbeginn 2012 verlangsamt. Ursache dafür sollen beispielsweise in den USA die schwache Entwicklung am Arbeitsmarkt sowie die widrigen Bedingungen an den Finanzmärkten sein. Auch rechnet die EZB damit, dass die Entwicklung der US-amerikanischen öffentlichen Finanzen das Wachstum 2012 erheblich bremst, da einige vorüberge-

hende Maßnahmen wie Steuersenkungen und die Ausweitung der Arbeitslosenunterstützung nicht verlängert werden. Allerdings ging die Arbeitslosigkeit zu Jahresbeginn überraschend zurück. Die OECD erwartet sogar, dass die US-amerikanische Konjunktur erst nach 2012 wieder anzieht.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) soll sich laut EZB auch 2012 das Wirtschaftswachstum in Japan von dem der asiatischen Schwellenländer unterscheiden. In Japan profitiert die Wirtschaft demnach einerseits von der verstärkten Binnen-nachfrage durch den Wiederaufbau sowie von zusätzlichen staatlichen Stützmaßnahmen. Andererseits wird die Abschwächung der weltweiten Nachfrage die japanische Wirtschaft beeinträchtigen, so die EZB. Auch die OECD erwartet für 2012, dass das Wirtschaftswachstum in Japan spätestens im zweiten Halbjahr 2012 an Geschwindigkeit verliert, wenn staatliche Wiederaufbaumaßnahmen auslaufen. In den asiatischen Schwellenländern soll 2012 die wirtschaftliche Expansion an Geschwindigkeit verlieren, jedoch auf hohem Niveau bleiben, so die EZB. Ursachen dafür sind demnach die weltweiten Turbulenzen an den Finanzmärkten und die schwache Konjunktur in führenden Industrieländern.

Die Institutionen sehen ihren Ausblick nach wie vor mit hoher Unsicherheit und beträchtlichen Risiken behaftet. Die EZB etwa hält noch stärkere Spannungen an den Finanzmärkten für möglich. Die OECD erwartet, dass vor allem die Staatsschuldenkrise im Euroraum und die finanzpolitischen Entwicklungen in den USA das weltwirtschaftliche Wachstum beeinflussen.

Entwicklung des IT-Marktes: Ausblick auf 2012

Für 2012 erwartet das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) ein fortgesetztes Wachstum des weltweiten IT-Marktes und geht davon aus, dass dieser deutlich stärker expandieren wird als die gesamte Weltwirtschaft.

Die unterschiedliche Wachstumsgeschwindigkeit in den Industrie- und Schwellenländern bleibt allerdings erhalten: Während die IT-Wirtschaft der Industrieländer 2012 laut IDC nur geringfügig wächst, erwartet das Institut für die Schwellenländer ein erhebliches Wachstum – teilweise im zweistelligen Bereich. Zurückhaltender als IDC gibt sich hingegen die Investmentbank Goldman Sachs: Sie rechnet damit, dass die weltweiten IT-Ausgaben 2012 deutlich weniger wachsen als 2011.

Die größten Marktpotenziale erkennen Analysten für das laufende Jahr in fünf Bereichen: Einerseits wird Cloud Computing mehr als Software as a Service (SaaS) beinhalten. Andererseits floriert das Geschäft mit mobilen Endgeräten und deren Anwendungen, das auch für Unternehmen an Bedeutung zunimmt. Weiterhin wächst der Bereich Analytik, getrieben insbesondere durch den verstärkten Einsatz von Simulationen, Prognosen und Optimierungen. Auch der Umgang mit sehr großen Datenmengen gewinnt an strategischer Bedeutung und wirft ein neues Licht auf die Wechselwirkungen zwischen wirtschaftlichen und informationstechnologischen Aspekten in Unternehmen. Schließlich steht Anwendungssoftware zunehmend unter dem Eindruck dieser Trendbereiche. Bei der Analyse der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) nimmt IDC im aktuellen Ausblick seine Prognosen für 2012 vor allem für Westeuropa zurück. Die anhaltende Schuldenkrise im Euroraum soll sich zunehmend auch auf die Wirtschaft auswirken und dazu führen, dass Unternehmen zurückhaltender investieren. Deshalb erwartet IDC für die westeuropäische IT-Wirtschaft 2012 lediglich ein Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich.

Auch für die Region Amerika, insbesondere die USA, reduziert IDC seine Prognosen im Vergleich zu früheren Berechnungen. Das Wachstum des US-amerikanischen IT-Marktes soll demnach 2012 im mittleren einstelligen Prozentbereich liegen, mit einem leichten Wachstumsrückgang im Bereich Hardware und einem stabilen einstelligen Wachstum im Bereich Software.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) erwartet IDC, dass sich die japanische IT-Wirtschaft weiter von den Folgen des Erdbebens und Tsunamis vom März 2011 erholt. Sie soll 2012 mit Hilfe staatlich finanziert Wiederaufbaumaßnahmen um mehrere Prozent wachsen. Für die asiatischen Schwellenländer berechnet das Institut hingegen, dass ihre IT-Wirtschaft auch 2012 im zweistelligen Prozentbereich expandieren wird.

IDC beschränkt seine Bedenken für die Entwicklung des IT-Marktes 2012 damit auf Westeuropa und die USA. In diesen Ländern erkennt das Institut ein größeres Risiko als in den übrigen Regionen, dass die IT-Ausgaben zukünftig nachlassen könnten. Für andere Länder dagegen bleiben die Analysten bei optimistischen Prognosen und Risikobewertungen. Die Großbank UBS beurteilt dabei die Aussichten und Risiken für den US-amerika-

nischen Markt etwas besser als für den westeuropäischen. Nachlassen könnte die Nachfrage nach IT-Leistungen in diesen Ländern ihrer Meinung nach vor allem von staatlicher Seite sowie aus der Branche der Finanzdienstleistungen.

Voraussichtliche Entwicklung der SAP

Strategie für profitables Wachstum

Wir wollen weiterhin 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 Technologien. Dadurch positionieren wir uns günstig in Marktsegmenten, die höhere Wachstumsraten aufweisen als das prognostizierte globale Bruttoinlandsprodukt. Darüber hinaus investieren wir weiter in Ländern mit überdurchschnittlichem Wachstum wie Brasilien, China, Indien und Russland, um unsere dortige Präsenz und unseren Marktanteil auszubauen. Gleichzeitig hat sich unsere Strategie der Produktinnovation rund um einen stabilen Kern bewährt. So konnten wir 2011 in allen Regionen, in denen wir tätig sind, deutlich zulegen und ein zweistelliges Wachstum erzielen.

Ob wir unseren Wachstumskurs halten können, hängt vor allem von unserer Fähigkeit ab, innovative Lösungen auf den Markt zu bringen und unseren Kunden Mehrwert zu bieten. 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. Gleichzeitig investieren wir in unsere Vermarktungskanäle, um unsere Vertriebskapazität aufzustocken und das Volumengeschäft anzukurbeln. Auch unser Partnernetzwerk bauen wir aus, um mit verstärkter Kraft neue Geschäftsvorteile für unsere Kunden zu schaffen.

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 Geschäftspotenzial. Wir investieren in die Weiterentwicklung

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 Analytiksoftware zu widmen. Auch in Zukunft werden wir Kunden aller Größenordnungen beim Kauf von Software neue Erwerbsmodelle anbieten, die zu ihrer individuellen Budget- und Ressourcenlage und ihren Nutzungspräferenzen passen. 2011 überschritten wir die Schwelle von 1.000 Unternehmen mit unserem Mittelstandsprodukt SAP Business ByDesign, das als cloudbasierte Plattform genutzt werden kann. Zusätzlich brachten wir neue Cloud-Lösungen für Großunternehmen auf der Basis von SAP Business ByDesign auf den Markt.

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 auch Kunden überzeugen, die nicht an einen einzigen Anbieter gebunden sein wollen. Dank unserer Vertriebspartner finden Unternehmen aller Branchen und Regionen fachkundige Unterstützung direkt bei ihnen vor Ort. Daher haben wir den Anteil des indirekten Vertriebs an unserem Softwareumsatz 2011 wiederum deutlich gesteigert. Gleichzeitig spielen unsere Technologiepartner eine zentrale Rolle bei der Umsetzung unserer Strategie: Sie unterstützen uns bei der Realisierung unserer Forschungsziele, beim Ausbau unseres 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. Unser offenes Netzwerk erlaubt es uns, zusätzlich das Innovationspotenzial unserer Partner zum Vorteil unserer Kunden zu nutzen. 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. Im Jahr 2012 steht dabei der Erwerb von SuccessFactors und die damit verbundene Erweiterung unseres Cloud-Geschäfts im Mittelpunkt.

Operative Ziele 2012 (Non-IFRS)

Umsatz- und Ergebnisziele

Angesichts der anhaltenden Ausrichtung auf das Cloud-Geschäft und vor dem Hintergrund des kürzlich erfolgten Erwerbs von SuccessFactors erweitern wir die Kategorie der Umsätze, für die zur Ermittlung unserer Non-IFRS-Umsatz- und -Ergebniskennzahlen akquisitionsbedingte Abwertungen auf abgegrenzte Erlöse adjustiert werden. Wie bisher werden wir in unseren Non-IFRS-Kennzahlen Erlöse berücksichtigen, die als Folge eines Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Kundenverträge gemäß IFRS nicht berichtet werden dürfen, während sie von den übernommenen Unternehmen ausgewiesen worden wären, wenn diese Unternehmen eigenständig geblieben wären. Bisher beschränkte sich diese Umsatzkorrektur jedoch auf Supporterlöse. Ab 2012 werden wir diese Anpassung auf Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und andere periodisch wiederkehrende Umsätze erweitern. Alle übrigen Non-IFRS-Kennzahlen bleiben unverändert. Eine rückwärtige Vornahme dieser Änderung ist nicht erforderlich, da bei den bisherigen Akquisitionen Abwertungen auf abgegrenzte Umsätze außerhalb des Supportbereichs unwesentlich waren.

Der Vorstand gibt aus heutiger Sicht folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2012:

- Wir erwarten, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 10 % bis 12 % steigen werden (2011: 11,35 Mrd. €). Dies beinhaltet einen Beitrag von SuccessFactors von bis zu 2 Prozentpunkten.
- Wir erwarten, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. € (2011: 4,71 Mrd. €) liegen wird. SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne den Beitrag von SuccessFactors in einer ähnlichen Spanne liegen wird.
- Für das Geschäftsjahr 2012 rechnen wir 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 %).

Dem geplanten Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) liegt die Erwartung eines zweistelligen währungsbereinigten Wachstums unserer Softwareerlöse zugrunde. Die Erhöhung des Betriebsergebnisses (Non-IFRS) basiert auf der Erwartung, die operative Marge vor Berücksichtigung der SuccessFactors-Akquisition durch eine Steigerung des Gesamtumsatzes und Effizienzgewinns um 50 Basispunkte zu erhöhen.

Um den Vergleich von IFRS- und Non-IFRS-Angaben für den Ausblick auf 2012 zu ermöglichen, zeigt die nachfolgende Tabelle eine Überleitungsrechnung. Hierbei werden die IFRS-Kennzahlen Software- und softwarebezogene Serviceerlöse, Umsatzerlöse, Betriebsergebnis und operative Marge des Jahres 2011 auf die entsprechende und jeweils nächste Non-IFRS-Kennzahl übergeleitet.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2011

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	IFRS-Kennzahl	Supporterlöse (gemäß IFRS nicht berichtet)	Operative Aufwendungen ¹⁾	Veräußerungs- aktivitäten ³⁾	Non-IFRS- Kennzahl
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	11.319	27	k. A.	k. A.	11.346
Umsatzerlöse ²⁾	14.233	27	k. A.	k. A.	14.260
Betriebsergebnis ²⁾	4.881	27	519	-717	4.710
Operative Marge in %	34,3	0,1	3,6	-5,0	33,0

¹⁾ Die operativen Aufwendungen beinhalten akquisitionsbedingte Aufwendungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme 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.

Liquiditäts- und Finanzziele

Wir streben auch zum Ende des Jahres 2012 eine positive Netto-liquidität an. Unsere Finanzschulden werden wir gemäß dem bestehenden Fälligkeitsprofil reduzieren. Weitere Emissionen von Schuldtiteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir nur im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht. In Abhängigkeit von der Höhe der angestrebten Nettoliquidität planen wir auch künftig Aktienrückkäufe in Betracht zu ziehen, jedoch fruhstens im vierten Quartal 2012.

Investitionsziele

Die für das Jahr 2012 geplanten Sachinvestitionen ohne Akquisitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem Informationstechnologie.

Wir planen, 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 weltweit. Nachdem wir in den letzten 20 Jahren unser Geschäft in China erfolgreich aufgebaut haben, möchten wir nun unsere Aktivi-

täten ausweiten, um sie an den Bedürfnissen von Unternehmen und unseres Partnernetzes auszurichten. Unsere dortigen SAP Labs und SAP-Research-Zentren werden weiterhin Innovationen für unsere chinesischen Kunden schaffen. Zusätzlich werden wir weitere Forschungs- und Entwicklungsstätten einrichten und entsprechend Mitarbeiter einstellen. Unser Ziel dabei ist, in China ein nachhaltiges Wachstum durch Informatisierung zu fördern.

Darüber hinaus investieren wir weiter in Ländern mit starkem Wachstum, um unsere dortige Präsenz und unseren Marktanteil auszubauen. So haben wir bereits Ende 2011 die Vertriebsmannschaften in solchen Ländern deutlich aufgestockt. Außerdem haben wir ein Nearshore-Beratungszentrum in Rumänien eröffnet. Bis 2014 wollen wir 400 Berater in Rumänien einstellen. Unsere Gesamtinvestition beträgt zwischen 30 Mio. € und 40 Mio. €, aufgeteilt auf Schulungsprogramme für die Mitarbeiter und die Kosten für das Zentrum. Ein Nearshore-Servicezentrum soll in der ersten Jahreshälfte 2012 auch in Portugal entstehen. In dem neuen Servicezentrum wollen wir 2012

100 neue Arbeitsplätze schaffen. Die neuen Standorte sind die ersten Nearshore-Zentren der SAP für Kunden in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA).

Dividendenziele

Wir planen, unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttungsquote von rund 30 % vorsieht, fortzuführen. Der Effekt aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit wird bei der Bemessung der Dividende nicht berücksichtigt. Daraus resultiert eine Dividende von 0,75 € pro Aktie, was einer Ausschüttungsquote von 30 % ohne Berücksichtigung des Effekts aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit entspricht.

Zur Feier unseres 40-jährigen Firmenjubiläums möchten wir zusätzlich eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € pro Aktie an unsere Aktionäre ausschütten.

Die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt, werden wir demnach 2012 die Dividende von 0,60 € auf 1,10 € erhöhen.

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 2012 abgesehen von dem Erwerb von SuccessFactors 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 2012 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 2012 abgesehen von dem Erwerb von SuccessFactors keine Sondereffekte aus Akquisitionen eintreten, und vorbehaltlich konzerninterner Umstrukturierungsmaßnahmen erwarten wir darüber hinaus einen Anstieg des Betriebsergebnisses. Auch mittelfristig erwarten wir unter Zugrundelegung der für den SAP-Konzern angestrebten Umsatz- und Margenziele, 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 erwartete positive Geschäftsentwicklung im SAP-Konzern ebenfalls 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.

Mittelfristige Perspektiven

Mittelfristig erwarten wir unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft nachhaltig erholt, eine positive Geschäftsentwicklung sowie steigende Umsätze und Ergebnisse. Unsere Strategie zielt darauf ab, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere operative Marge zu erhöhen. Hierzu werden wir die Effizienz aller Vertriebsprozesse, der Serviceleistungen, der Supportinfrastruktur und der Forschung und Entwicklung 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 mit unseren Lösungen erreichen.

- Wir wollen unsere Führungsposition bei den 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 sollen 2 Mrd. € im Cloud-Geschäft erzielt werden.
- Wir wollen der am schnellsten wachsende Anbieter von Datenbanken und Technologie werden.

Zudem soll der Beitrag des indirekten Vertriebs zu unserem Softwareumsatz auf bis zu 40 % im Jahr 2015 steigen.

Mit dem Ziel, die Abläufe von Unternehmen auf der ganzen Welt 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. So führen wir erneut einen Trend in der IT-Branche an, der sich in einer Verlagerung der IT-Investitionen niederschlägt – weg von standardisierter Hardware, hin zu Software, die sich dadurch auszeichnet, dass sie Unternehmen Effizienz, Flexibilität und Wachstum ermöglicht.

Die Stabilität und Konsistenz der SAP-Kernanwendungen stellt einen Wettbewerbsvorteil für uns und unsere Kunden dar. Seit 2011 stellen wir in schnellerer Abfolge Softwareerweiterungen zur Verfügung, die unsere Kunden mit minimaler Unterbrechung ihres Geschäftsbetriebs implementieren können. Im Zuge dessen wurde auch die Wartung für Kernanwendungen bis 2020 verlängert. Diese langfristige Planungssicherheit ist beispiellos in der Softwarebranche und unterstreicht unser Engagement für den Erfolg unserer Kunden. Gleichzeitig konzentriert sich unsere Strategie der kundenorientierten Innovation auf drei Bereiche, die die Arbeitsweise von Unternehmen grundlegend verändern werden – In-Memory Computing, Cloud Computing und Mobilität. So profitieren SAP-Kunden von revolutionären neuen Technologien, während sie gleichzei-

tig ihre vorhandenen Kernsysteme Schritt für Schritt erweitern können. Dieser kombinierte Ansatz hilft ihnen, ihre Betriebskosten zu senken, die Produktivität zu erhöhen und gleichzeitig im eigenen Unternehmen Neuerungen schneller umzusetzen. Uns bietet er die Möglichkeit, Mehrwert zu schaffen und unser Geschäft in den fünf Marktkategorien auszubauen, die wir uns als Schwerpunkt gesetzt haben: Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Cloud-Lösungen sowie Datenbanken und Technologie.



4,1 MRD.

4,1 MILLIARDEN MENSCHEN BESITZEN EIN MOBILTELEFON –
MEHR ALS DIE HÄLFTE DER WELTBEVÖLKERUNG. DIE ENTWICKLUNGSLÄNDER
SIND MITTLERWEILE DIE AM SCHNELLSTEN WACHSENDEN MÄRKTE.

169 Konzernabschluss

- 170 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 171 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 172 Konzernbilanz
- 174 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 176 Konzernkapitalflussrechnung
- 177 Konzernanhang
 - 177 Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss (1)
 - 177 Konsolidierungskreis (2)
 - 178 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (3)
 - 199 Unternehmenszusammenschlüsse (4)
 - 200 Umsatzerlöse (5)
 - 200 Restrukturierung (6)
 - 201 Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto (7)
 - 201 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter (8)
 - 203 Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto (9)
 - 204 Finanzergebnis, netto (10)
 - 205 Ertragsteuern (11)
 - 208 Ergebnis je Aktie (12)
 - 209 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (13)
 - 210 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (14)
 - 211 Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte (15)
 - 212 Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte (16)
 - 215 Sachanlagen (17)
 - 216 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten (18)
 - 219 Rückstellungen (19)
 - 226 Passive Rechnungsabgrenzungsposten (20)
 - 226 Eigenkapital (21)
 - 228 Weitere Angaben zum Kapital (22)
 - 230 Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse (23)
 - 231 Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche (24)
 - 234 Finanzielle Risikofaktoren (25)
 - 237 Management finanzieller Risiken (26)
 - 243 Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten (27)
 - 247 Anteilsbasierte Vergütungsprogramme (28)
 - 254 Segmentinformationen (29)
 - 258 Organe (30)
 - 262 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen (31)
 - 263 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers (32)
 - 264 Deutscher Corporate Governance Kodex (33)
 - 264 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (34)
 - 266 Anteilsbesitz (35)
- 275 Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem
für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

Konzernabschluss nach IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2011, 2010 und 2009

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	Textziffer	2011	2010	2009
Softwareerlöse		3.971	3.265	2.607
Supporterlöse		6.967	6.133	5.285
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse		381	396	306
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		11.319	9.794	8.198
Beratungserlöse		2.341	2.197	2.074
Sonstige Serviceerlöse		573	473	400
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse		2.914	2.670	2.474
Umsatzerlöse	(5)	14.233	12.464	10.672
Software- und softwarebezogene Servicekosten		-2.107	-1.823	-1.658
Beratungs- und sonstige Servicekosten		-2.248	-2.071	-1.851
Forschungs- und Entwicklungskosten		-1.939	-1.729	-1.591
Vertriebs- und Marketingkosten		-3.081	-2.645	-2.199
Allgemeine Verwaltungskosten		-715	-636	-564
Restrukturierungskosten	(6)	-4	3	-198
TomorrowNow-Rechtsstreit	(24)	717	-981	-56
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto	(7)	25	9	33
Operative Aufwendungen		-9.352	-9.873	-8.084
Betriebsergebnis		4.881	2.591	2.588
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	(9)	-75	-186	-73
Finanzierungserträge		123	73	37
Finanzierungsaufwendungen TomorrowNow-Rechtsstreit		8	-12	0
Sonstige Finanzierungsaufwendungen		-169	-128	-117
Finanzierungsaufwendungen		-161	-140	-117
Finanzergebnis, netto	(10)	-38	-67	-80
Gewinn vor Steuern		4.768	2.338	2.435
Ertragsteueraufwand TomorrowNow-Rechtsstreit		-281	377	20
Sonstiger Ertragsteueraufwand		-1.048	-902	-705
Ertragsteueraufwand	(11)	-1.329	-525	-685
Gewinn nach Steuern		3.439	1.813	1.750
Gewinn, der den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		3.438	1.811	1.748
Gewinn, der den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist		1	2	2
Ergebnis je Aktie – unverwässert, in €	(12)	2,89	1,52	1,47
Ergebnis je Aktie – verwässert, in €	(12)	2,89	1,52	1,47

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerngesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2011, 2010 und 2009

Mio. €

	Textziffer	2011	2010	2009
Gewinn nach Steuern	3.439	1.813	1.750	
Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden				
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	(19)	-12	-39	-6
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die nicht umgegliedert werden	(11)	5	18	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden	-7	-21	-6	
Bestandteile, die in späteren Perioden aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden				
Währungsumrechnungsdifferenzen	106	193	74	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(27)	-7	3	15
Absicherungen von Zahlungsströmen	(26)	-1	-21	43
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die umgegliedert werden	(11)	7	0	-12
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden	105	175	120	
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	98	154	114	
Gesamtergebnis	3.537	1.967	1.864	
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen	3.536	1.965	1.862	
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1	2	2	

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz des SAP-Konzerns zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Mio. €

	Textziffer	2011	2010
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		4.965	3.518
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	817	158
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	3.493	3.099
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	187	181
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		207	187
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		9.669	7.143
Geschäfts- oder Firmenwert	(16)	8.709	8.428
Immaterielle Vermögenswerte	(16)	2.024	2.376
Sachanlagen	(17)	1.551	1.449
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	538	475
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	84	78
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	39	31
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		146	122
Latente Steueransprüche	(11)	465	737
Summe langfristiger Vermögenswerte		13.556	13.696
Summe Vermögenswerte		23.225	20.839

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

	Textziffer	2011	2010
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	937	923
Tatsächliche Steuerschulden		409	164
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	1.331	142
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	1.981	1.726
Rückstellung für Prozessrisiken TomorrowNow	(24)	231	997
Sonstige Rückstellungen		331	290
Rückstellungen	(19)	562	1.287
Passive Rechnungsabgrenzung	(20)	1.046	911
Summe kurzfristiger Schulden		6.266	5.153
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	43	30
Tatsächliche Steuerschulden		408	369
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	2.925	4.449
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	92	85
Rückstellungen	(19)	266	292
Latente Steuerschulden	(11)	474	574
Passive Rechnungsabgrenzung	(20)	44	63
Summe langfristiger Schulden		4.252	5.862
Summe Schulden		10.518	11.015
Gezeichnetes Kapital		1.228	1.227
Agien		419	337
Gewinnrücklagen		12.466	9.767
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		-37	-142
Eigene Anteile		-1.377	-1.382
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		12.699	9.807
Nicht beherrschende Anteile		8	17
Summe des Eigenkapitals	(21)	12.707	9.824
Summe Eigenkapital und Schulden		23.225	20.839

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2011, 2010 und 2009

Mio. €

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist

Textziffer/Verweis	Gezeichnetes Kapital	Aktien	Gewinnrücklagen	Sonstige Eigenkapitalbestandteile	
				Währungsumrechnungsdifferenzen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
Textziffer/Verweis	(21)	(21)	(21)		Konzerngesamtergebnisrechnung
1. Januar 2009	1.226	320	7.422	-393	-1
Gewinn nach Steuern			1.748		
Sonstiges Ergebnis			-6	74	14
Gesamtergebnis	0	0	1.742	74	14
Dividenden			-594		
Ausgabe neuer Aktien aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen			5		
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen			-8		
Zugang von nicht beherrschenden Anteilen					
Übrige Veränderungen			1		
31. Dezember 2009	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 Vergütungsprogramme			2		
Dividenden			-594		
Ausgabe neuer Aktien aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	1	23			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen			-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 Vergütungsprogramme			9		
Dividenden			-713		
Ausgabe neuer Aktien aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	1	46			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen			27		
Veränderungen der nicht beherrschenden Anteile			-19		
31. Dezember 2011	1.228	419	12.466	-19	9

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernabschlüsse

Eigenkapitalveränderungsrechnung

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist			Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	Eigene Anteile	Summe		
Absicherungen von Zahlungsströmen				
Konzerngesamtergebnisrechnung	(21)			
-43	-1.362	7.169	2	7.171
		1.748	2	1.750
32		114		114
32	0	1.862	2	1.864
		-594		-594
		5		5
	42	34		34
		0	10	10
		1		1
-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

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2011, 2010 und 2009

Mio. €

	Textziffer	2011	2010	2009
Gewinn nach Steuern		3.439	1.813	1.750
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit				
Abschreibungen	(16), (17)	724	534	499
Ertragsteueraufwand	(11)	1.329	525	685
Finanzergebnis, netto	(10)	38	67	80
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-18	-49	64
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		14	29	3
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-426	-123	593
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte		-59	-122	209
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten		-380	1.116	-124
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens		121	66	48
Auszahlungen in Zusammenhang mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit	(24)	-52	-102	-19
Gezahlte Zinsen		-139	-66	-69
Erhaltene Zinsen		92	52	22
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge		-908	-818	-722
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit		3.775	2.922	3.019
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse, abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(4)	-188	-4.194	-73
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-445	-334	-225
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		55	44	45
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		-2.046	-842	-1.073
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		1.398	1.332	1.027
Cashflows aus Investitionstätigkeiten		-1.226	-3.994	-299
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-28	0	0
Gezahlte Dividenden	(22)	-713	-594	-594
Erwerb eigener Anteile	(22)	-246	-220	0
Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen		251	127	24
Einzahlungen aus der Ausgabe von neuen Aktien (anteilsbasierte Vergütungen)		46	23	6
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen		519	5.380	697
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen		-1.005	-2.196	-2.303
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten		-1.176	2.520	-2.170
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		74	186	54
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.447	1.634	604
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	(22)	3.518	1.884	1.280
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(22)	4.965	3.518	1.884

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

(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 2011 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für unseren Konzernabschluss waren zum 31. Dezember 2011, 2010 und 2009 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 23. Februar 2012 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 und 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 2009	19	144	163
Zugänge	4	58	62
Abgänge	-2	-20	-22
31. Dezember 2010	21	182	203
Zugänge	4	9	13
Abgänge	-2	-15	-17
31. Dezember 2011	23	176	199

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 2010 haben wir Sybase erworben, was für einige Abschlussposten signifikant ist. Dieser Erwerb wirkt sich auf einige Posten in unserem Konzernabschluss aus und könnte die Vergleichbarkeit unseres Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2011 mit unseren Konzernabschlüssen für die Geschäftsjahre 2010 und 2009 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 Vergütungsprogramme mit Barausgleich werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zu den geltenden Wechselkursen am Bilanzstichtag umgerechnet.
- Pensionen werden – wie in Textziffer (19a) erläutert – gemäß IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) bewertet.

Angaben zu den Methoden und Annahmen, die wir bei der Ermittlung der jeweiligen Bewertungsgrundlagen und beizulegenden Zeitwerte anwenden, sind gegebenenfalls im Anhang in den Erläuterungen zu dem jeweiligen Vermögenswert oder der jeweiligen Verbindlichkeit zu finden.

(3b) Angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwerte

Unternehmenszusammenschlüsse bilanzieren wir nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Tag, an dem die Beherrschung auf den Erwerber übergeht. 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 der bedingten Gegenleistung, die als Schuld klassifiziert wurde, werden zum Erwerbszeitpunkt ergebniswirksam erfasst. Wir entscheiden für jede Transaktion, ob wir den nicht beherrschenden Anteil am erworbenen Unternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert oder mit dem entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewerten. Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen erfasst die SAP den Gewinn oder Verlust aus der Neubewertung des Eigenkapitalanteils zum beizulegenden Zeitwert in den Finanzierungserträgen. Angefallene Erwerbsnebenkosten erfassen wir als Aufwand in den allgemeinen Verwaltungskosten.

Die Differenz zwischen der übertragenen Gegenleistung für einen Unternehmenszusammenschluss und dem beizulegenden Zeitwert des Anteils der Gesellschaft an den erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerten setzen wir als Geschäfts- oder Firmenwert an.

Bei assoziierten Unternehmen ist ein 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 werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis in unserer Konzerngesamtergebnisrechnung erfasst. Bei Abgang, Liquidation oder Aufgabe eines ausländischen Geschäftsbe-

triebs 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 um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt

werden. 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 separat 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		
		2011	2010	2011	2010	2009
US-Dollar	USD	1,2939	1,3362	1,3863	1,3201	1,3962
Britisches Pfund	GBP	0,8353	0,8608	0,8656	0,8570	0,8901
Japanischer Yen	JPY	100,20	108,65	110,17	115,07	130,66
Schweizer Franken	CHF	1,2156	1,2504	1,2299	1,3699	1,5097
Kanadischer Dollar	CAD	1,3215	1,3322	1,3739	1,3583	1,5832
Australischer Dollar	AUD	1,2723	1,3136	1,3436	1,4198	1,7394

Umsatzrealisierung

Unsere Umsatzerlöse stammen aus dem Vertrieb von Softwarelizenzen sowie aus Support-, Subskriptions-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen. Der überwiegende Teil unserer Softwareverkäufe erfolgt in Kombination mit Support-, 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 Subskriptionserlösen, den Subskriptions- und Supporterlösen aus Cloud-Diensten und den sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen 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 (29) 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 entweder 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. Wenn für Kunden eine Einzelwertberichtigung gebildet wurde, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz erfasst.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Support-, Beratungs- oder Schulungsumsätzen 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 erzielen. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen für unsere Standardprodukte 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 Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen. Standardmäßig verkaufen oder lizenzieren wir unsere Software unbefristet.

In einzelnen Vertragsverhältnissen räumen wir unseren Kunden ein zeitlich begrenztes Recht zur Nutzung der 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 gemäß 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 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 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.

Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht spezifizierte künftige Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technischen Support generieren. Die Supporterlöse erfassen wir für die Mehrzahl unserer Dienstleistungen ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags. Technischen Support sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -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 Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten die Erlöse aus Subskriptionen, aus der Softwareverpachtung, aus Subskriptionen und Supportleistungen für Cloud-Dienste sowie aus anderen softwarebezogenen Dienstleistungen. Subskriptionsverträge 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. 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.

Softwareverpachtungsverträge 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 Softwareverpachtungsverträgen ratierlich über die Vertragslaufzeit.

Die Subskriptionserlöse aus Cloud-Diensten beziehen sich auf Softwareverträge, für die SAP das Hosting bereitstellt. Diese gestatten es dem Kunden, 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. Die Subskriptionserlöse aus Cloud-Diensten sowie die Erlöse aus Supportleistungen, die im Rahmen unserer Cloud-Angebote erbracht werden, erfassen wir grundsätzlich ratierlich über die Vertragslaufzeit.

Die sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse resultieren im Wesentlichen aus mit anderen Softwareherstellern geschlossenen softwarebezogenen Verträgen mit Erlösaufteilung.

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. Beratungsverträge beinhalten in der Regel keine erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen funktionalen Änderungen und Erweiterungen der Software und werden, wie oben erläutert, nach der Methode der Teilgewinnrealisierung erfasst.

Zu den sonstigen Serviceerlösen zählen Gebühren aus Schulungsleistungen, kündbaren Hostingverträgen, 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. Kündbare Hostingverträge ermöglichen es dem Kunden, den Vertrag jederzeit zu kündigen und die Software in Besitz zu nehmen, ohne eine beträchtliche Vertragsstrafe zahlen zu müssen. SAP verteilt den

Gesamtumsatz aus solchen Hostingverträgen auf das Hostingelement und auf das Softwareelement. Der der Hostingleistung zuzuordnende Umsatzanteil wird ratierlich über den vereinbarten Hostingzeitraum realisiert. 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 die SAP organisiert und für die sie an ihre Kunden Eintrittskarten verkauft, erfassen wir, nachdem die jeweilige Veranstaltung stattgefunden hat. Vermittlungsprovisionen sind Provisionen von Partnern, an die wir Kunden weiterempfohlen haben.

Der überwiegende Teil unserer Softwareverkäufe erfolgt im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen, da diese mit Supportleistungen und oftmals mit Beratungs- und sonstigen Serviceleistungen verbunden sind. Um bei Mehrkomponentenverträgen den Betrag zu ermitteln, der bei Auslieferung als Softwareerlös realisierbar ist, folgen wir dem vom Financial Accounting Standards Board (FASB) verabschiedeten ASC Subtopic 985-605, Software Revenue Recognition, unter Berücksichtigung der zugehörigen Ergänzungen, dessen Anwendung durch IAS 8 (Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler) erlaubt ist. Sofern ein Mehrkomponentenvertrag vorliegt, erfassen wir die Erlöse nach der Residualmethode, falls für alle noch nicht erbrachten Leistungen (zum Beispiel Support-, Beratungs- oder sonstige Serviceleistungen) ein unternehmensspezifischer Standardpreis vorliegt, jedoch ein solcher Preis für eine oder mehrere bereits vollständig erbrachte oder gelieferte Leistungen nicht existiert (in der Regel Software). Auf Basis der unternehmensspezifischen Standardpreise ermitteln wir für noch zu erbringende Leistungen 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 dem Zeitpunkt, zu dem das Produkt erstmals gesondert verkauft wird, nicht mehr ändern wird. Die Umsätze, die auf künftig zu erbringende Supportleistungen entfallen, bewerten wir auf der Grundlage von Preisen für die jährliche Verlängerung von Supportverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit. Verlängerungen der Supportverträge erfolgen grundsätzlich zu einem festen Prozentsatz der Nettolizenzegebühr. Die überwiegende Mehrheit unserer Kunden verlängert ihren jährlichen Supportvertrag zu diesen Preisen. Sofern wir Kunden eine Option einräumen, noch nicht lizenzierte Produkte 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 als zu den jeweiligen Standardpreisen zu beziehen oder die Supportverträge zu solchen niedrigeren Preisen zu erneuern.

Wir grenzen den Umsatz für noch nicht erbrachte Leistungen, für die ein Standardpreis existiert, ab und realisieren den verbleibenden Restbetrag des vertraglich vereinbarten Gesamtentgelts als Umsatz, der den bereits erbrachten Leistungen zugerechnet werden kann. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die oben beschriebenen Bedingungen zur Umsatzrealisierung erfüllt sind und unternehmensspezifische Standardpreise für sämtliche noch zu erbringenden Leistungen vorliegen.

Die Kombination oder Aufteilung von Mehrkomponentenverträgen, die aus einer Softwarekomponente sowie Beratungs- oder anderen Servicekomponenten bestehen, ist von folgenden Faktoren abhängig:

- Der Vertrag beinhaltet erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche Änderungen der Software und
- 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 Softwarekomponente und die andere Komponente getrennt voneinander. Ist jedoch eines der beiden Kriterien erfüllt, fassen wir die Teilleistungen des Mehrkomponentenvertrags zu Bewertungseinheiten zusammen und realisieren das Gesamtentgelt, wie oben erläutert, nach der Methode der Teilgewinnrealisierung. Falls der Vertrag mehrere Komponenten enthält, werden diejenigen Komponenten, die die Bedingungen für einen gesonderten Ansatz erfüllen (zum Beispiel Supportleistungen und Schulungen), von der Methode der Teilgewinnrealisierung ausgeschlossen und die Umsätze aus diesen Elementen werden getrennt erfasst. Voraussetzung ist jedoch, dass die Komponenten einen eigenständigen Wert haben.

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 Vorteil 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 Lizizenzen 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, die 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 Messaging-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 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 zukünftiges zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen 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 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 versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen.

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme 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 ausübbar werden. Rabatte, die wir unseren Mitarbeitern im Rahmen bestimmter anteilsbasierter Vergütungsprogramme gewähren, hängen nicht von den künftig erbrachten Leistungen unserer Mitarbeiter ab und werden deshalb zum Zeitpunkt ihrer Gewährung als Aufwand erfasst.

Für anteilsbasierte Vergütungsprogramme, die nicht durch Aktien, 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 Vergütungsprogramme 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 Vergütungsprogrammen mit Barausgleich richtet sich nach dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungzeitpunkt. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht zuverlässig prognostizieren.

In den Fällen, in denen wir unsere Risikoposition in Bezug auf Vergütungsprogramme mit Barausgleich abgesichert haben, erfassen wir die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Sicherungsinstrumente ebenfalls erfolgswirksam als Personalaufwand. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungsprogramme in einer Sicherungsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sind in Textziffer (28) 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.

Nicht beherrschende Anteile

Nicht beherrschende Anteile entsprechen dem Eigenkapitalanteil an einer Tochtergesellschaft, der weder direkt noch indirekt einem Mutterunternehmen zugeordnet werden kann. Änderungen der nicht beherrschenden Anteile ergeben sich aus Änderungen im Eigenkapital der jeweiligen Tochtergesellschaft sowie aus Änderungen der Eigentumsverhältnisse. Bei einer Änderung der Eigentumsverhältnisse wird der Buchwert des beherrschenden und des nicht beherrschenden Anteils angepasst, um die Änderungen ihrer jeweiligen Beteiligungsquote an der Tochtergesellschaft entsprechend zu berücksichtigen. Differenzen zwischen der Höhe der Anpassung der nicht beherrschenden Anteile und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten oder erhaltenen Gegenleistung werden direkt mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

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, der aus der möglichen Umwandlung aller ausgegebenen, mit Rechten auf Aktien versehenen und „im Geld“ befindlichen Rechten in Stammaktien resultieren würde. Um den Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen zu berechnen, ziehen wir zur Ermittlung des durchschnittlichen Marktwertes der Aktien der Gesellschaft die notierten 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. Zinsen aus dieser Kategorie zugeordneten Posten werden auf Basis der Effektivzinsmethode erfasst, wenn der Zinseffekt wesentlich ist. 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 bestimmbar 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 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 Eintragen 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 Nettovermögens 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 Sicherungsbe-

ziehung, 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 derivativen Finanzinstrument, das als effektive Sicherungsbeziehung eingestuft wird, wird als Bestandteil der anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen 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 (26).

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 mithilfe der hypothetischen Derivate-Methode. Bei diesem Ansatz wird die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes eines konstruierten 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 Erlös-posten 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.

Wir erfassen die Abzinsung der Darlehen an Mitarbeiter als aktive Rechnungsabgrenzungsposten und lösen sie ratierlich als Personalaufwand auf.

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 den übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vor allem um erworbene Markenrechte und Kundenbeziehungen.

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 Vermögenswert 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 Herstellungs-kosten 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. Grundbesitz wird nicht abgeschrieben.

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 operativen Segmenten zu, die von den Synergien aus dem Zusammenschluss voraussichtlich profitieren werden. Wenn der Buchwert des operativen Segments, 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 operativen Segments und dem Nutzungswert. Diese Werte werden grundsätzlich anhand der abgezinsten Zahlungsströme ermittelt. Wir bestimmen den erzielbaren Betrag eines Segments auf der Grundlage seines Nutzungswertes. Wir erfassen in zukünftigen Perioden keine Zuschreibungen in Bezug auf Wertminderungsaufwendungen für Geschäfts- oder Firmenwerte, wenn die erzielbaren Beträge den Buchwert übersteigen.

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 Zinseffekts 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 dagehend 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 auf 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 bestimmmbaren 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

- mehr dafür als dagegen spricht, dass eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) gegenüber Dritten aus einem vergangenen Ereignis besteht,
- die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags zuverlässig schätzbar ist und
- es wahrscheinlich ist, 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 ver-

sicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens gemäß IAS 19. Die Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, geben wir in Textziffer (19a) 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 stufen 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 Beschäftigungsduer 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, Subskriptionserlöse, 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.

Bestimmte Vergleichsbeträge in der Konzernkapitalflussrechnung haben wir umgegliedert, um der Darstellung im laufenden Jahr zu entsprechen. Diese Umgliederungen sehen wir als für den Abschluss unwesentlich an.

(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 Eventalforderungen 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 Vergütungsprogrammen
- 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 verlässlich 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 bestimmen,

- welche Vereinbarungen mit einem bestimmten Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren sind,
- welche Teilleistungen einer Vereinbarung separat zu bilanzieren sind und
- wie das Gesamtentgelt für eine Gesamtvereinbarung auf ihre einzelnen Komponenten zu verteilen ist.

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 Software und andere Teilleistungen im Rahmen einer Vereinbarung werden von uns Umsätze nicht separat realisiert, wenn eine der Teilleistungen (zum Beispiel Beratungsleistungen) als wesentlich für die Funktionalität der Software 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 Softwareerlöse, die ansonsten im Voraus erfasst werden könnten, dann über die Laufzeit realisiert werden müssen, in der die wesentliche Teilleistung erbracht wird.

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 unternehmensspezifische Standardpreise nachweisen können (siehe weitere Erläuterungen im Abschnitt Umsatzrealisierung in Textziffer (3b) des Anhangs zum Konzernabschluss). Die Bestimmung von unternehmensspezifischen Standardpreisen ist mit Ermes-

sensausübungen verbunden, die die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze beeinflussen könnten, und zwar

- abhängig davon, ob unternehmensspezifische Standardpreise für die noch nicht erbrachten Teilleistungen einer Softwarevereinbarung nachgewiesen werden können,
- abhängig von der Vorgehensweise, mit der unternehmensspezifische Standardpreise nachgewiesen werden.

Außerdem würde sich die Höhe unserer ausgewiesenen Erlöse 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 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 Einbring-

lichkeit 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 Vergütungsprogrammen

Wie in Textziffer (28) beschrieben, haben wir sowohl anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente als auch anteilsbasierte Vergütungsprogramme 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 Vergütungsprogramme vom Kurs der SAP-Aktie zu 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 Vergütungsprogramme 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 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. 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.

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 (11).

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.

Bei der Beurteilung von Wertminderungen unserer immateriellen Vermögenswerte und unserer Geschäfts- oder Firmenwerte verwenden wir bestimmte Annahmen und Schätzungen über zukünftige Cashflows, 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 abge-

zinsten 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 operativen Segmente abhängen. Diese Aufteilung ist mit Ermessensausübungen verbunden, da sie von unserer Beurteilung darüber abhängt, welche operativen Segmente voraussichtlich von den Synergien aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren.

Wir haben im Jahr 2011 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 (16).

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wie in Textziffer (24) 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 Änderungen von Schätzungen in Bezug auf potenzielle Verbindlichkeiten aus rechtlichen Unsicherheiten hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis des Jahres 2009. 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 (19b) und (24).

Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Nach IFRS 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 2011 neu angewendeten Rechnungslegungsvorschriften hatten keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss.

(3e) Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Mehrere neue Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen gelten noch nicht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011 und wurden daher nicht für die Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses angewendet. Diese haben mit folgenden Ausnahmen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss:

- Die Änderungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben) – Übertragungen von finanziellen Vermögenswerten – sind verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 anzuwenden und machen möglicherweise zusätzliche Angaben erforderlich.

- Die Änderungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten – sind verpflichtend für unseren Konzernabschluss 2013 anzuwenden (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU). Nach der Änderung sind Bruttobeträge, bei denen das Recht auf Saldierung besteht, gemäß den angewandten Bilanzierungsstandards saldierte Beträge und die zugehörige Nettoposition ist anzugeben. Dies könnte zusätzliche Angaben nach sich ziehen.
- IFRS 9 (Finanzinstrumente), der verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 anzuwenden ist (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU), 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): 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. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für das Geschäftsjahr 2013 (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU) anzuwenden. Wir haben die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abschließend ermittelt.
- 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 bei-zulegenden Zeitwertes. Der neue Standard ist verpflichtend auf unseren Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU) 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 (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU), 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 Konzerngesamtergebnisrechnung 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 (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU), 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. Wir haben die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abschließend ermittelt.
- Die Änderungen an IAS 32 (Finanzinstrumente: Darstellung) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten –, die verpflichtend auf unseren Konzernabschluss 2014 anzuwenden sind (unter der Voraussetzung einer rechtzeitigen Übernahme durch die EU), 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) Unternehmenszusammenschlüsse

Im Geschäftsjahr 2011 haben wir die folgenden Unternehmen erworben:

Erworbenen Unternehmen

	Sektor	Akquisitionsart	Erworbene Stimmrechte	Erwerbsdatum
SECUDE AG, Emmetten (Schweiz)	SECUDE ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen, das Sicherheitssoftware und -lösungen anbietet	Erwerb von Vermögenswerten	k. A.	1. Februar 2011
Right Hemisphere Inc., San Ramon, Kalifornien (USA)	Right Hemisphere ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen, das sich auf 3-D-Visualisierungslösungen spezialisiert hat	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	16. September 2011
Crossgate AG, München (Deutschland)	Crossgate ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen, das sich auf das Hosting von Integrationsdienstleistungen im B2B-Bereich spezialisiert hat und Unternehmen dadurch eine vollständige Integration und Vernetzung von Handelspartnern sowie Kunden und Zulieferern ermöglicht	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 % (einschließlich eines zuvor gehaltenen nicht beherrschenden Anteils von 6 %)	1. November 2011

Alle Transaktionen waren sowohl einzeln als auch insgesamt betrachtet von untergeordneter Bedeutung für die SAP. Alle erworbenen Unternehmen entwickeln und/oder verkaufen Software in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind, oder ergänzen unser Serviceportfolio.

Informationen zu den Unternehmenszusammenschlüssen des Vorjahres sind dem Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2010 zu entnehmen. Wir haben angegeben, dass die beizulegenden Zeitwerte der latenten Steuern und Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und ähnliche Verpflichtungen vorläufigen Charakter hatten. Die Bewertung wurde im Jahr 2011 abgeschlossen. Die daraus resultierenden Anpassungen des Erwerbspreises führten zu unwesentlichen Änderungen der Beträge, die im Vorjahr ausgewiesen waren.

Unternehmenserwerbe nach Ende des Berichtszeitraumes

Am 21. Februar 2012 haben wir mehr als 90 % der ausstehenden Stammaktien der SuccessFactors erworben und somit die Beherrschung über SuccessFactors erlangt. Unmittelbar im Anschluss haben wir einen sogenannten Short-Form-Merger durchgeführt und den verbliebenen SuccessFactors-Aktionäre den gleichen Betrag von 40,00 US\$ pro Aktie gezahlt, der im Rahmen des Bar-Übernahmeangebots gezahlt wurde. Unter

Berücksichtigung aller Komponenten erwarten wir eine Summe der übertragenen Gegenleistungen von rund 3,6 Mrd. US\$ (2,75 Mrd. €), die vollständig in bar beglichen wurde, sowie Erwerbsnebenkosten (in der Gewinn- und Verlustrechnung in den allgemeinen Verwaltungskosten zu erfassen) in Höhe von rund 12 Mio. € (davon sind 3,8 Mio. € bereits im Jahr 2011 realisiert).

SuccessFactors ist ein Anbieter von Cloud-Lösungen im Bereich Personalmanagement. Infolge des Unternehmenserwerbs erwarten wir, dass die Stellung der SAP als Anbieter von Cloud-Anwendungen, -Plattformen und -Infrastrukturen erheblich gestärkt wird und dass wir ein Komplettangebot für Cloud- und On-Premise-Lösungen für die Abwicklung aller wichtigen Geschäftsprozesse aufbauen können.

Die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses ist zum Zeitpunkt der Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung noch unvollständig. Auf der Grundlage vorläufiger Schätzungen der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden erwarten wir den Erwerb in der Bilanz anzusetzender erworbener identifizierbarer Vermögens-

werte in Höhe von 0,9 bis 1,1 Mrd. €, darunter identifizierbare immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 0,7 bis 0,8 Mrd. € und Zahlungsmittel in Höhe von rund 0,1 Mrd. €. Die in der Bilanz anzusetzenden übernommenen Schulden schätzen wir auf Höhe von 0,5 bis 0,7 Mrd. €. Der anzusetzende Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb wird in einer Höhe von 2 bis 2,5 Mrd. € erwartet. Wir gehen nicht davon aus, dass der angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert steuerlich abziehbar sein wird. Da die Bewertung der erworbenen Vermögenswerte, übernommenen Schulden sowie Eventualverbindlichkeiten noch nicht abgeschlossen ist, können sich die angegebenen Werte noch erheblich ändern.

Der aus diesem Unternehmenserwerb entstehende Geschäfts- oder Firmenwert besteht überwiegend aus Synergien sowie aus den Qualifikationen und Fachkenntnissen der Mitarbeiter von SuccessFactors. Die Allokation des Goodwills auf die berichtspflichtigen Segmente hängt von der finalen Managementstruktur ab, die noch nicht endgültig festgelegt wurde.

(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 (29) 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. €

	2011	2010	2009
Im Geschäftsjahr erfasste Erlöse	172	141	109
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	229	163	106
Realisiertes Ergebnis (+Gewinn/-Verlust; über den gesamten Projektzeitraum)	14	17	14
Erhaltene Anzahlungen	5	5	3
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	20	21	8
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	44	35	7
Drohverlustrückstellungen	27	28	1

(6) Restrukturierung

Die Restrukturierungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

Restrukturierungskosten

Mio. €

	2011	2010	2009
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	0	1	187
Aufwendungen für unbenutzte Mietfläche aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	4	-4	11
Restrukturierungskosten	4	-3	198

Die Restrukturierungskosten in den Geschäftsjahren 2011 und 2010 beziehen sich auf Änderungen von Schätzungen für Restrukturierungen im Vorjahr.

Da die Restrukturierungskosten im Jahr 2009 wesentlich für unsere Geschäftstätigkeit waren, geben wir diese in Übereinstimmung mit IAS 1.97 in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat an. Wenn wir die Restrukturierungskosten nicht in einer Summe ausweisen würden, ergäbe sich die folgende Verteilung:

Restrukturierungskosten

Mio. €

	2011	2010	2009
Software- und softwarebezogene Servicekosten	0	0	17
Beratungs- und sonstige Servicekosten	4	-1	60
Forschungs- und Entwicklungskosten	0	-1	48
Vertriebs- und Marketingkosten	0	-1	59
Allgemeine Verwaltungskosten	0	0	14
Restrukturierungskosten	4	-3	198

(7) Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto

Die sonstigen betrieblichen Erträge/Aufwendungen, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto

Mio. €

	2011	2010	2009
Übrige betriebliche Aufwendungen	-3	-5	-3
Ergebnis aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten	18	3	11
Übrige betriebliche Erträge	10	11	25
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen, netto	25	9	33

Das Ergebnis aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten beinhaltet Gewinne aus dem Verkauf einer Veräußerungsgruppe zum 1. Dezember 2011.

(8) 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. €

	2011	2010	2009
Gehälter	4.939	4.383	4.007
Soziale Abgaben	642	607	554
Aufwendungen für Altersversorgung	176	149	147
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	68	58	54
Abfindungen	59	63	14
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	0	1	187
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	5.884	5.261	4.963

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten die für unsere leistungs- und unsere beitragsorientierten Pensionspläne erfassten Beträge (wie in Textziffer (19a) beschrieben). Aufwendungen für lokale staatliche Pläne werden in den sozialen Abgaben erfasst.

Zahl der Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2011 – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen der SAP und nach Regionen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

	31. Dezember 2011				31. Dezember 2010				31. Dezember 2009			
	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	4.068	2.079	2.816	8.963	3.804	1.827	2.254	7.885	3.227	1.276	1.919	6.422
Beratungs- und sonstige Services	6.808	3.963	2.497	13.268	6.787	3.955	2.410	13.152	6.635	3.473	2.240	12.348
Forschung und Entwicklung	8.713	3.028	4.120	15.861	8.617	3.154	4.113	15.884	8.525	2.534	3.755	14.814
Vertrieb und Marketing	4.856	4.581	2.343	11.780	4.593	4.214	2.180	10.987	4.202	3.559	1.752	9.513
Allgemeine Verwaltung	2.073	1.120	542	3.735	2.053	1.005	518	3.576	1.919	724	408	3.051
Infrastruktur	1.182	702	274	2.158	1.135	628	266	2.029	854	408	174	1.436
SAP-Konzern	27.700	15.473	12.592	55.765	26.989	14.783	11.741	53.513	25.362	11.974	10.248	47.584
davon entfallen auf Unternehmenserwerbe	264	49	90	403	1.174	1.975	1.084	4.233	158	73	0	231
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte)	27.296	15.010	12.040	54.346	25.929	13.164	10.877	49.970	25.927	12.288	10.554	48.769

¹⁾Europa, Naher Osten, Afrika

Die Erhöhung unserer Mitarbeiterzahl – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – im Jahr 2010 ist hauptsächlich auf den Erwerb von Sybase im Juli 2010 zurückzuführen.

Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten

Vergütungsprogrammen

Die Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, ohne die Effekte aus der Absicherung dieser Instrumente, stellt sich wie folgt dar:

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Mio. €

	2011	2010	2009
Software- und softwarebezogene Servicekosten	5	4	5
Beratungs- und sonstige Servicekosten	11	9	9
Forschungs- und Entwicklungskosten	16	19	18
Vertriebs- und Marketingkosten	15	16	12
Allgemeine Verwaltungskosten	21	10	10
Anteilsbasierte Vergütung	68	58	54
davon anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich	33	29	49
davon anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	35	29	5

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sind in Textziffer (28) aufgeführt.

(9) Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto

Die sonstigen Erträge/Aufwendungen, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto

Mio. €

	2011	2010	2009
Währungsumrechnungsergebnis, netto	-58	-175	-73
davon realisierte Gewinne/Verluste	-59	-317	89
davon unrealisierte Gewinne/Verluste	13	199	-168
davon eingebettete Derivate	-12	-57	6
Übrige Erträge	2	3	8
Übrige Aufwendungen	-19	-14	-8
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-75	-186	-73

(10) Finanzergebnis, netto

Das Finanzergebnis, netto, setzt sich wie folgt zusammen:

Finanzergebnis, netto

Mio. €

	2011	2010	2009
Finanzierungserträge			
Zinserträge aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	2	0	0
Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen	62	34	35
Derivaten	37	25	0
Gewinne aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	1	2	0
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	12	9	1
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen	9	3	1
Finanzierungserträge	123	73	37
Finanzierungsaufwendungen			
Zinsaufwendungen aus			
finanziellen Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-123	-77	-63
Derivaten	-37	-31	-38
TomorrowNow-Rechtsstreit	8	-12	0
Verluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	0	-1	-1
Wertminderungsverluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	-2	-3	-11
Aufwendungen aus Gebühren	-7	-16	-4
Finanzierungsaufwendungen	-161	-140	-117
Finanzergebnis, netto	-38	-67	-80

(11) Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Steueraufwand nach Regionen

Mio. €

	2011	2010	2009
Laufender Steueraufwand			
Inland	635	413	344
Ausland	521	459	380
Summe laufender Steueraufwand	1.156	872	724
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Inland	-12	23	-16
Ausland	185	-370	-23
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	173	-347	-39
Summe Ertragsteueraufwand	1.329	525	685

Wesentliche Bestandteile des Steueraufwands

Mio. €

	2011	2010	2009
Laufender Steueraufwand/-ertrag			
Steueraufwand für das laufende Jahr	1.152	862	783
Periodenfremder Steueraufwand/-ertrag	4	10	-59
Summe laufender Steueraufwand	1.156	872	724
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	162	-388	-51
Nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	11	41	12
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	173	-347	-39
Summe Ertragsteueraufwand	1.329	525	685

Der Gewinn vor Steuern teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Gewinn vor Steuern

Mio. €

	2011	2010	2009
Inland	2.323	2.009	1.324
Ausland	2.445	329	1.111
Summe	4.768	2.338	2.435

In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung des erwarteten Steueraufwands, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,34 % (2010: 26,29 %; 2009: 26,21 %), zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2011 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2010: 15,00 %; 2009: 15,00 %) zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,51 % (2010: 10,46 %; 2009: 10,38 %).

Zusammenhang zwischen Steueraufwand und bilanziellem

Gewinn vor Steuern

Mio. €, sofern nicht anders bezeichnet

	2011	2010	2009
Gewinn vor Steuern	4.768	2.338	2.435
Erwartete Ertragsteuern bei einem Steuersatz von 26,34 % (2010: 26,29 %; 2009: 26,21 %)	1.256	615	638
Steuereffekte aus			
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	77	-68	57
nicht abziehbaren Aufwendungen	89	101	94
steuerfreien Einkünften	-149	-96	-52
Quellensteuern	93	39	40
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	-33	-53	-20
Steuerertrag für Vorjahre	-25	-27	-56
Erneute Beurteilung von latenten Steueransprüchen und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	0	11	-8
Sonstiges	21	3	-8
Ausgewiesener Ertragsteuer-aufwand	1.329	525	685
Effektive Steuerquote in %	27,9	22,5	28,1

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. €

	2011	2010
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	68	69
Sachanlagen	16	14
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	23	30
Verlustvorträge	57	56
Pensionsrückstellungen	104	97
Anteilsbasierte Vergütungsprogramme	31	37
Sonstige Rückstellungen	286	549
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	44	41
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	17	23
Sonstige	103	112
Latente Steueransprüche	761	1.040
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	421	507
Sachanlagen	58	47
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	210	226
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	15	21
Pensionsrückstellungen	37	37
Sonstige Rückstellungen	1	3
Passive Rechnungsabgrenzung	3	5
Sonstige	25	31
Latente Steuerschulden	770	877
Latente Steueransprüche/Steuerschulden, netto	-9	163

Der Rückgang der latenten Steueransprüche ist im Wesentlichen auf den Steuereffekt aus der Reduzierung der Rückstellung für den TomorrowNow-Rechtsstreit zurückzuführen. Der Rückgang der latenten Steuerschulden resultiert hauptsächlich aus den Folgeeffekten unserer in den vergangenen Jahren getätigten Unternehmenszusammenschlüsse und betrifft insbesondere immaterielle Vermögenswerte und sonstige finanzielle Vermögenswerte.

Die im Jahr 2011 geleisteten Ertragsteuerzahlungen wurden durch den TomorrowNow-Rechtsstreit um 53 Mio. € (2010: 1 Mio. €; 2009: 2 Mio. €) gemindert.

Für die folgenden Posten wurden in den Geschäftsjahren 2011, 2010 und 2009 keine latenten Steueransprüche angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um diese Ansprüche zu realisieren:

Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden			
Mio. €	2011	2010	2009
Noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge			
Unverfallbar	38	9	13
Verfall im Folgejahr	10	5	1
Verfall nach dem Folgejahr	93	103	138
Summe der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge	141	117	152
Noch nicht genutzte Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)			
Unverfallbar	17	21	0
Verfall nach dem Folgejahr	3	2	4
Summe der noch nicht genutzten Steuergutschriften	20	23	4

Zum 31. Dezember 2011 verfügten wir über in Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 5,54 Mrd. € (2010: 4,56 Mrd. €), bei denen wir in der Lage sind, den zeitlichen 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 2011 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 1,10 € 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 für die Geschäftsjahre 2011, 2010 und 2009 wie folgt zusammen:

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €

	2011	2010	2009
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	1.329	525	685
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	-10	-1	0
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen	-5	-18	0
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	0	0	1
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	-1	-5	11
Währungseffekte	-6	5	0
Summe	1.307	506	697

Die in der Kapitalrücklage gebuchten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beziehen sich auf unsere anteilsbasierten Vergütungspläne 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 2011 zu einem zusätzlichen Steueraufwand (einschließlich eines entsprechenden Zinsaufwandes) von ungefähr 130 Mio. € führen.

(12) Ergebnis je Aktie

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen berücksichtigen wir unsere im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen ausgegebenen Bonusaktien aus dem Share Matching Plan (weitere Erläuterungen siehe Textziffer (28)), sofern sie einen Verwässerungseffekt haben.

Das Ergebnis je Aktie wurde wie folgt ermittelt:

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2011	2010	2009
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	3.438	1.811	1.748
Gezeichnetes Kapital	1.227	1.226	1.226
Eigene Anteile	-38	-38	-38
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – unverwässert ¹⁾	1.189	1.188	1.188
Verwässerungseffekt aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen ¹⁾	1	1	1
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – verwässert ¹⁾	1.190	1.189	1.189
Ergebnis je Aktie – unverwässert, den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen, in €	2,89	1,52	1,47
Ergebnis je Aktie – verwässert, den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen, in €	2,89	1,52	1,47

¹⁾in Millionen Stück

(13) Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2011			2010		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	269	313	582	42	328	370
Schuldeninstrumente	400	0	400	0	0	0
Eigenkapitalinstrumente	0	161	161	0	107	107
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	400	161	561	0	107	107
Derivate	148	17	165	116	0	116
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	47	47	0	40	40
Summe	817	538	1.355	158	475	633

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 (20b)), anderen Forderungen sowie Darlehen an Mitarbeiter. Die Mehrheit unserer Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen konzentriert sich auf Deutschland.

Zum 31. Dezember 2011 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 (25) dargestellt.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Unsere zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte bestehen aus Anlagen in deutsche Bundesanleihen und Eigenkapitalinstrumenten in börsennotierte und nicht börsennotierte Unternehmen.

Diese zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte lauten auf die folgenden Währungen:

Währungen der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte

Mio. €

	2011		2010
	Euro	US-Dollar	
Euro	432		34
US-Dollar		123	71
Sonstige		6	2
Summe	561		107

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 2011 einen Buchwert von 122 Mio. € (2010: 79 Mio. €). Die Effekte aus Wertminderungen, Umgliederungen und Gewinnen/Verlusten aus Veräußerungen solcher Eigenkapitalinstrumente waren in allen dargestellten Perioden unwesentlich.

Zum 31. Dezember 2011 beabsichtigten wir keinen baldigen Verkauf weiterer nicht börsennotierter Beteiligungen. Erläuterungen zur Bewertung unserer nicht börsennotierten Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert finden sich in Textziffer (27).

Derivate

Detaillierte Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich in Textziffer (26).

(14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen stellten sich wie folgt dar:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €

	2011			2010		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.431	0	3.431	3.031	0	3.031
Sonstige Forderungen	62	84	146	68	78	146
Summe	3.493	84	3.577	3.099	78	3.177

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

In den Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen ergaben sich folgende Veränderungen:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2011	2010
Bruttobuchwert	3.566	3.187
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälungen	-94	-112
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	-41	-44
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.431	3.031

Veränderung der aufwandswirksamen Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen

Mio. €

	2011	2010
Saldo 1.1.	44	48
Verbrauch	-6	0
Zuführung	6	9
Auflösung	-3	-14
Währungsdifferenzen und sonstige Änderungen	0	1
Saldo 31.12.	41	44

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:

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2011	2010
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtet	2.803	2.390
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtet		
1 bis 30 Tage überfällig	308	278
31 bis 120 Tage überfällig	163	206
121 bis 365 Tage überfällig	58	60
Über 365 Tage überfällig	13	42
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigen Forderungen	542	586
Einzelnen wertberichtet, nach Wertberichtigung	86	55
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.431	3.031

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 (25) und (26).

(15) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2011	2010				
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	95	39	134	101	31	132
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	68	0	68	58	0	58
Geleistete Anzahlung auf sonstige Vermögenswerte	11	0	11	8	0	8
Vorräte	11	0	11	12	0	12
Übrige sonstige Vermögenswerte	2	0	2	2	0	2
Summe	187	39	226	181	31	212

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Pacht-, Support- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und die Erfassung als Aufwand erfolgen in zukünftigen Perioden.

(16) Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Mio. €

	Geschäfts- oder Firmenwert	Software- und Datenbanklizenzen	Erworben Technologie/ Nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte	Kundenbeziehungen und übrige immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1. Januar 2010	5.088	334	663	758	6.843
Währungsdifferenzen	38	3	7	-5	43
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	3.398	11	569	1.155	5.133
Sonstige Zugänge	0	79	0	0	79
Abgänge	0	-10	1	-5	-14
31. Dezember 2010	8.524	417	1.240	1.903	12.084
Währungsdifferenzen	117	1	19	28	165
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	170	1	26	11	208
Sonstige Zugänge	0	76	0	0	76
Abgänge	-5	-6	-18	-12	-41
31. Dezember 2011	8.806	489	1.267	1.930	12.492
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2010	94	219	376	266	955
Währungsdifferenzen	2	4	7	5	18
Zugänge laufende Abschreibung	0	36	143	142	321
Abgänge	0	-10	1	-5	-14
31. Dezember 2010	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
Nettobuchwert 31. Dezember 2010	8.428	168	713	1.495	10.804
Nettobuchwert 31. Dezember 2011	8.709	194	575	1.255	10.733

Die Abgänge von Geschäfts- oder Firmenwerten in Höhe von 5 Mio. € betreffen den Verkauf einer Veräußerungsgruppe, die die Geschäftstätigkeiten eines erworbenen Unternehmens beinhaltete.

Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2011 und 2010 resultieren aus einzelnen Käufen von Dritten und beinhalten auch gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen sowie erworbene 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:

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes ist den Segmenten zum 31. Dezember 2011 und 2010 wie folgt zugeordnet:

Geschäfts- oder Firmenwert nach Segmenten

Mio. €

	31.12.2011	davon Veränderungen 2011	31.12.2010	davon Veränderungen 2010
Produkt	5.206	151	5.001	776
Beratung	781	11	764	67
Schulung	176	3	171	22
Sybase	2.546	0	2.492	2.533
Summe	8.709	165	8.428	3.398

Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich in Textziffer (29).

Den erzielbaren Betrag für alle unsere Segmente haben wir anhand des Nutzungswertes ermittelt. Für die Berechnung der erwarteten künftigen Cashflows werden tatsächliche operative Ergebnisse und unser vom Management genehmigter unternehmensweiter 5-Jahres-Geschäftsplan herangezogen. Die segmentspezifischen Endwachstumsraten der Cashflows der Perioden, die über diesen 5-Jahres-Geschäftsplan hinausgehen, werden in der folgenden Tabelle angegeben. Diese Endwachstumsraten liegen nicht über den langfristigen durchschnittlichen Wachstumsraten für den Markt, in dem unsere operativen Segmente 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 sind in der folgenden Tabelle angegeben.

Wesentliche immaterielle Vermögenswerte

	Buchwert in Mio. €		Restnutzungszeitdauer in Jahren
	2011	2010	
Sybase – erworbene Technologie	435	518	3–5
Business Objects – erworbene Technologie	50	86	1–4
Sybase – Kundenbeziehungen für Wartung	706	846	11
Sybase – Kundenbeziehungen für Lizenz und Messaging	173	189	1–9
Business Objects – Kundenbeziehungen für Wartung	215	250	10–13
Business Objects – sonstige Kundenbeziehungen	42	67	5–8
Summe wesentliche immaterielle Vermögenswerte	1.621	1.956	

	Produkt	Beratung	Schulung	Sybase
Diskontierungsfaktor (vor Steuern)	12,7 %	12,1 %	12,6 %	13,6 %
Endwachstumsrate	3,6 %	3,2 %	2,4 %	3,6 %

Die Segmente verkaufen komplementäre Produkte und Dienstleistungen und ihre erzielbaren Beträge basieren teilweise auf den gleichen Hauptannahmen. Diese Hauptannahmen, die die Grundlage für die Cashflow-Prognosen des Managements für den von unserem 5-Jahres-Geschäftsplan abgedeckten Zeitraum bilden, sind wie folgt:

Hauptannahme	Grundlage für die Ermittlung der Werte, die der Hauptannahme zugewiesen wurden
Geplantes Umsatzwachstum	Umsatzwachstumsrate, die in der Periode direkt vor der budgetierten Periode erzielt wurde; diese Wachstumsrate wird um einen erwarteten Anstieg im addressierbaren 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 eines Anstiegs des addressierbaren 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 in dem Zeitraum vor dem Planungszeitraum 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 Produkt, Beratung oder Schulung ihren jeweiligen erzielbaren Betrag übersteigt.

Der erzielbare Betrag des Segments Sybase ist um 922 Mio. € höher als sein Buchwert. Die erwarteten Cashflows für das Segment Sybase sind aus der geplanten operativen Marge abgeleitet und basieren auf einer durchschnittlichen Wachstumsrate der Cashflows von 18 % im Zeitraum des vom Management genehmigten 5-Jahres-Geschäftsplanes. Die durchschnittliche Wachstumsrate der Cashflows müsste 7,8 Prozentpunkte niedriger sein, damit der erzielbare Betrag des Segments Sybase seinem Buchwert entspricht. Für das am 31. Dezember 2011 zu Ende gegangene Geschäftsjahr hat das Segment Sybase die für 2011 erwarteten Cashflows übertroffen.

(17) Sachanlagen

Sachanlagen

Mio. €

	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1. Januar 2010	1.252	1.277	33	2.562
Währungsdifferenzen	50	38	1	89
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	10	14	0	24
Sonstige Zugänge	30	226	7	263
Abgänge	-34	-165	0	-199
Umbuchungen	28	3	-31	0
31. Dezember 2010	1.336	1.393	10	2.739
Währungsdifferenzen	7	3	0	10
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	0	0
Sonstige 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
Kumulierte Abschreibungen				
1. Januar 2010	382	809	0	1.191
Währungsdifferenzen	19	26	0	45
Zugänge laufende Abschreibung	45	166	0	211
Wertminderungen	2	0	0	2
Abgänge	-23	-136	0	-159
Umbuchungen	0	0	0	0
31. Dezember 2010	425	865	0	1.290
Währungsdifferenzen	4	1	0	5
Zugänge laufende Abschreibung	47	191	0	238
Abgänge	-16	-150	0	-166
Umbuchungen	0	0	0	0
31. Dezember 2011	460	907	0	1.367
Nettobuchwert				
31. Dezember 2010	911	528	10	1.449
31. Dezember 2011	900	644	7	1.551

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.

(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

(18a) 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. €

	2011 Restlaufzeit			2010 Restlaufzeit		
	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2011	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2010
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	727	0	727	700	0	700
Erhaltene Anzahlungen	95	0	95	97	0	97
Übrige Verbindlichkeiten	115	43	158	126	30	156
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	937	43	980	923	30	953

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten.

(18b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2011 Restlaufzeit			2010 Restlaufzeit		
	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2011	Kurzfristig	Langfristig	Wert am 31.12.2010
Anleihen	600	1.595	2.195	0	2.191	2.191
Privatplatzierungen	423	1.237	1.660	0	1.069	1.069
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	101	1	102	1	1.098	1.099
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	207	92	299	141	91	232
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.331	2.925	4.256	142	4.449	4.591

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der effektive Zinssatz für unsere finanziellen Verbindlichkeiten betrug im Jahr 2011 2,98 % (2010: 2,76 %; 2009: 4,32 %).

Eine Aufgliederung der vertraglichen Zahlungsströme unserer Finanzschulden nach Fälligkeit ist in Textziffer (25) enthalten. Informationen zu den Risiken, die mit unseren finanziellen Ver-

bindlichkeiten verbunden sind, sind Textziffer (26) zu entnehmen. Angaben zu den beizulegenden Zeitwerten enthält Textziffer (27).

Anleihen

Zum 31. Dezember 2011 hatten wir ausstehende Anleihen mit den folgenden Konditionen ausgegeben:

Anleihen

	Laufzeit	Ausgabekurs	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen am 31.12.2011 in Mio. €	Wert am 31.12.2011 in Mio. €	Wert am 31.12.2010 in Mio. €
Eurobond 1 – 2010	2014	99,755 %	2,50 % (fix)	2,65 %	500	498	498
Eurobond 2 – 2010	2017	99,780 %	3,50 % (fix)	3,59 %	500	498	497
Eurobond 3 – 2010	2012	99,863 %	1,75 % (fix)	2,01 %	600	600	598
Eurobond 4 – 2010	2013	99,857 %	2,25 % (fix)	2,39 %	600	599	598
Anleihen						2.195	2.191

Die Eurobonds wurden an der Luxemburger Wertpapierbörsen im regulierten Markt zugelassen.

Privatplatzierungen

Unsere Privatplatzierungen haben die folgenden Konditionen:

Privatplatzierungen

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen am 31.12.2011 in jeweiliger Währung in Mio.	Wert am 31.12.2011 in Mio. €	Wert am 31.12.2010 in Mio. €
Deutsches Schuldcheindarlehen				697 €	697	696
Tranche 1 – 2009	2012	4,04 % (fix)	4,08 %	63,5 €		
Tranche 2 – 2009	2012	3,46 % (variabel)	3,51 %	359,5 €		
Tranche 3 – 2009	2014	4,92 % (fix)	4,98 %	86 €		
Tranche 4 – 2009	2014	3,81 % (variabel)	3,86 %	158 €		
Tranche 5 – 2009	2014	3,72 % (variabel)	3,76 %	30 €		
US-Privatplatzierung				1.250 US\$	963	373
Tranche 1 – 2010	2015	2,34 % (fix)	2,40 %	300 US\$		
Tranche 2 – 2010	2017	2,95 % (fix)	3,03 %	200 US\$		
Tranche 3 – 2011	2016	2,77 % (fix)	2,82 %	600 US\$		
Tranche 4 – 2011	2018	3,43 % (fix)	3,50 %	150 US\$		
Privatplatzierungen					1.660	1.069

Der Kupon und der effektive Zinssatz für die variabel verzinslichen Tranchen 2, 4 und 5 des deutschen Schuldenscheindarlehens (SSD) wurden auf der Grundlage des letzten 3-Monats-EURIBOR-Fixings für diese Tranchen im Jahr 2011 ermittelt.

Die US-Privatplatzierung wurde über eine 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 am 31.12.2011 in Mio. €	Wert am 31.12.2011 in Mio. €	Wert am 31.12.2010 in Mio. €
Akquisitionsdarlehen	2012	1,45 % (variabel)	2,02 %	0	0	992
Zusätzliches Darlehen	2012	2,64 % (variabel)	2,64 %	100	100	100
Sonstige Darlehen	-	variabel	variabel	2	2	7
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					102	1.099

Das Akquisitionsdarlehen zur Finanzierung des Erwerbs von Sybase im Juli 2010 mit einer ersten Inanspruchnahme von rund 2,64 Mrd. € und einem ausstehenden Nominalvolumen von 1,0 Mrd. € zum 31. Dezember 2010 wurde Anfang 2011 getilgt.

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.

(18c) Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2011			2010		
	Restlaufzeit		Wert am 31.12.2011	Restlaufzeit		Wert am 31.12.2010
	Kurzfristig	Langfristig		Kurzfristig	Langfristig	
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.541	92	1.633	1.362	85	1.447
Verbindlichkeiten aus Steuern	440	0	440	364	0	364
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	1.981	92	2.073	1.726	85	1.811

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.

(19) Rückstellungen

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen zum 31. Dezember wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €

	2011			2010		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (19a))	25	71	96	2	76	78
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (19b))	537	195	732	1.285	216	1.501
Summe	562	266	828	1.287	292	1.579

(19a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl leistungs- als auch beitragsoorientierte 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 beitragsoorientierte 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	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 1.1.	416	346	439	343	25	20	880	709
Dienstzeitaufwand	-2	-4	19	17	3	3	20	16
Zinsaufwand	20	18	14	17	1	1	35	36
Arbeitnehmerbeiträge	25	46	4	4	0	0	29	50
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-)	11	13	0	29	-1	2	10	44
Rentenzahlungen	-5	-4	-28	-17	-2	-1	-35	-22
Unternehmenserwerbe/ Veräußerungen	-4	1	-1	4	0	4	-5	9
Plankürzung/-abgeltung	0	0	-3	0	0	-4	-3	-4
Andere Änderungen	1	0	0	0	0	0	1	0
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	-3	-3	0	0	-3	-3
Kursdifferenzen	0	0	16	45	1	0	17	45
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 31.12.	462	416	457	439	27	25	946	880
davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	462	416	417	404	13	12	892	832
davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	40	35	14	13	54	48
Veränderung des Planvermögens								
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens per 1.1.	414	345	386	311	4	4	804	660
Erwartete Erträge aus Planvermögen	19	17	7	19	1	0	27	36
Arbeitgeberbeiträge	2	1	17	31	3	5	22	37
Arbeitnehmerbeiträge	25	46	4	4	0	0	29	50
Rentenzahlungen	-5	-4	-28	-17	-2	-1	-35	-22
Unternehmenserwerbe	-4	0	0	2	0	0	-4	2
Planabgeltung	0	0	-3	0	0	-4	-3	-4
Andere Änderungen	0	0	0	0	-1	0	-1	0
Versicherungsmathematische Verluste (-)/Gewinne (+)	9	9	-7	-1	0	0	2	8
Kursdifferenzen	0	0	11	37	0	0	11	37
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens per 31.12.	460	414	387	386	5	4	852	804
Über-/Unterdeckung des Fonds per 31.12.	-2	-2	-70	-53	-22	-21	-94	-76
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Langfristiges Pensionsvermögen	0	0	2	2	0	0	2	2
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	-25	-2	0	0	-25	-2
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	-2	-2	-47	-53	-22	-21	-71	-76
Summe	-2	-2	-70	-53	-22	-21	-94	-76

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

	2011	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		
		2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010
Abzinsungsfaktor	4,6	4,9	5,1	3,2	3,3	4,7	5,4	5,7
Gehaltstrend	2,5	2,5	2,5	1,8	1,8	2,3	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 2011, 2010 und 2009 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Dienstzeitaufwand	-2	-4	-6	19	17	15	3	3	2	20	16	11
Zinsaufwand	20	18	18	14	17	15	1	1	1	35	36	34
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-19	-17	-15	-7	-19	-14	-1	0	0	-27	-36	-29
Plankürzung	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	-1
Nachzuverrechnender Dienstzeit- aufwand	0	0	0	-3	-3	0	0	0	0	-3	-3	0
Gesamtaufwand	-1	-3	-3	23	12	15	3	4	3	25	13	15
Ertrag aus Planvermögen	28	26	-3	5	18	42	0	0	0	33	44	39

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 leistungsori-

entierten 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/Verluste

Mio. €

	Inländische Pensionspläne				Ausländische Pensionspläne				Sonstige leistungsorientierte Pläne				Gesamt	
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009		
Im Eigenkapital erfasster Anfangssaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (–) und Verluste (+)	-6	-10	-18	86	53	57	0	-2	-2	80	41	37		
In der Periode erfasste versicherungsmathematische Gewinne (–) und Verluste (+)	2	4	5	7	30	3	-1	2	0	8	36	8		
Sonstige Veränderungen	0	0	3	0	0	-5	-1	0	0	-1	0	-2		
Kursdifferenzen	0	0	0	4	3	-2	1	0	0	5	3	-2		
Im Eigenkapital erfasster Endsaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (–) und Verluste (+)	-4	-6	-10	97	86	53	-1	0	-2	92	80	41		

Für die Berechnung des Gesamtaufwands für die Jahre 2011, 2010 und 2009 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens für den 31. Dezember

2011, 2010 und 2009 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			
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Abzinsungsfaktor	4,9	5,1	5,8	3,2	4,4	5,0	5,3	5,6	6,5			
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,5	4,5	4,5	1,5	5,1	5,3	7,8	7,6	6,5			
Gehaltstrend	2,5	2,2	2,1	1,8	1,8	2,3	3,1	4,9	6,3			

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 Ertrags-erwartungen für jede einzelne Vermögenskategorie des Gesamt-

portfolios. Zur Abschätzung der langfristigen Ertragserwar-tungen berücksichtigen wir verschiedene Faktoren wie beispielsweise die historischen Renditeentwicklungen und die erwartete Inflation. Die historischen Renditeentwicklungen und andere relevante finanzielle Faktoren werden auf Ange-messenheit und Plausibilität untersucht und gegebenenfalls um Sondereffekte bereinigt. Die Portfoliostruktur des ausländi-schen Planvermögens am 31. Dezember 2011 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2012 ergeben sich wie folgt:

Portfoliostruktur des Planvermögens für ausländische Pensionspläne und sonstige leistungsorientierte Pensionspläne

Prozent

Vermögenskategorie	Ziel-Portfoliostruktur 2012	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2011	Ziel-Portfoliostruktur 2011	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2010
Aktien	12	10	12	11
Festverzinsliche Wertpapiere	66	60	81	80
Immobilien	3	3	3	5
Rückdeckungsversicherungen	1	1	0	0
Zahlungsmittel und sonstige Vermögenswerte	18	26	4	4
Gesamt	100	100	100	100

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne variieren in Abhängigkeit von den individuellen Rahmenbe dingungen 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 ver schiedenen Anlageformen innerhalb der oben genannten Ziel Portfoliostruktur vor.

Die erwarteten Beitragzahlungen für 2012 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 1 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 47 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Bar mittel begleichen.

Die Beträge der Pensionsverpflichtungen, des Planvermögens, des Finanzierungsstatus und der erfahrungsbedingten Berichtigung 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				
	2011	2010	2009	2008	2007	2011	2010	2009	2008	2007	2011	2010	2009	2008	2007	2011	2010	2009	2008	2007
Leistungsorientierte Pensionsverpflichtung	462	416	346	314	274	457	439	343	306	287	27	25	20	18	13	946	880	709	638	574
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Verpflichtung	11	13	-13	-10	-37	0	29	31	-45	0	-1	2	0	0	-1	10	44	18	-55	-38
Planvermögen	460	414	345	314	272	387	386	311	261	311	5	4	4	3	0	852	804	660	578	583
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Vermögenswerte	9	9	-18	-8	-30	-7	-1	28	-99	-10	0	0	0	0	0	2	8	10	-107	-40
Über-/Unterdeckung des Fonds	-2	-2	-1	0	-2	-70	-53	-32	-45	24	-22	-21	-16	-15	-13	-94	-76	-49	-60	9

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 ertrichteten 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 2011, 2010 und 2009 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne

Mio. €

	2011	2010	2009
Beitragsorientierte Pensionspläne	151	136	132
Staatliche Pläne	244	215	183
Gesamtaufwand	395	351	315

(19b) Sonstige Rückstellungen

Die Veränderungen der sonstigen Rückstellungen stellen sich wie folgt dar:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €

	Anfangsbestand 1.1.2011	Zuführung	Aufzinsung	Erwerb	Inanspruchnahme	Auflösung	Währungseffekt	Endbestand 31.12.2011
Personalbezogene Verpflichtungen								
Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	147	49	0	0	-70	-9	2	119
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	167	93	0	0	-63	-8	0	189
Kundenbezogene Verpflichtungen								
	50	83	0	0	-56	-29	0	48
Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten								
TomorrowNow-Rechtsstreit	997	32	0	0	-25	-757	-16	231
Sonstige Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten	43	26	0	0	-13	-5	2	53
Übrige Verpflichtungen								
Summe sonstige Rückstellungen	1.501	300	5	5	-252	-816	-11	732
davon kurzfristig		1.285						537
davon langfristig		216						195

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sind in Textziffer (28) 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. Die damit verbundenen Mittelabflüsse sind vor allem kurzfristig.

Die Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten beziehen sich in erster Linie auf die in Textziffer (24) beschriebenen Rechtsstreitigkeiten. 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 2011 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 (24).

Die übrigen Verpflichtungen beziehen sich überwiegend auf Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit gemieteten Büroflächen, sonstigen Drohverlusten, 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. Die Inanspruchnahme der Rückstellung für belastende Mietverträge hängt von den Laufzeiten der zugrunde liegenden Mietverträge ab. Der entsprechende Mittelabfluss für die übrigen sonstigen Rückstellungen ist als kurzfristig einzustufen.

(20) Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen unserer Kunden für Supportleistungen sowie Beträge aus Beratungs- und sonstigen Service-

leistungen. 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.

(21) Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2011 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien der SAP AG belief sich auf 1.228.083.382 (31. Dezember 2010: 1.226.822.697). Auf jede Aktie 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 Grundkapitals und der eigenen Anteile

	Millionen Aktien		Mio. €	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile
1. Januar 2009	1.226	-38	1.226	-1.362
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	0	0	0	0
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	0	1	0	42
31. Dezember 2009	1.226	-37	1.226	-1.320
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-6	0	-220
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	0	4	0	158
31. Dezember 2010	1.227	-39	1.227	-1.382
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-6	0	-246
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen	0	7	0	251
31. Dezember 2011	1.228	-38	1.228	-1.377

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 Vergütungsprogramme (als Mitarbeiteraktien) 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, als die Inhaber von Optionsscheinen

oder Wandlungsrechten, die wir im Rahmen verschiedener anteilsbasierter Vergütungsprogramme ausgegeben haben, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Das bedingte Kapital belief sich zum 31. Dezember 2011 auf 134 Mio. € (2010: 207 Mio. €), eingeteilt in 134 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 Vergütungsprogrammen.

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. €

	2011	2010	2009
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	106	193	76
Umgliederungsbeträge aus Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	-2
Währungsumrechnungsdifferenzen	106	193	74
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-6	5	15
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-1	-2	0
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-7	3	15
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	-23	-88	-41
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	22	67	84
Absicherungen von Zahlungsströmen	-1	-21	43

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 Vergütungsprogrammen 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 2011 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 1,10 € je Aktie (insgesamt voraussichtlich 1,3 Mrd. €) auszuschütten.

In den Jahren 2010 und 2009 betrug die Dividende je Aktie 0,60 € bzw. 0,50 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(22) 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 derzeitigen oder künftigen Kreditaufnahmebedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten hätte.

Kapitalstruktur

	2011		2010		Veränderung in %
	Mio. €	In % der Summe Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe Eigenkapital und Schulden	
Summe des Eigenkapitals	12.707	55	9.824	47	29
Summe kurzfristiger Schulden	6.266	27	5.153	25	22
Summe langfristiger Schulden	4.252	18	5.862	28	-27
Summe Schulden	10.518	45	11.015	53	-5
Summe Eigenkapital und Schulden	23.225	100	20.839	100	11

Ende des Jahres 2011 waren wir wieder überwiegend eigenkapitalfinanziert, da unser Verschuldungsgrad (Fremdkapital im Verhältnis zur Summe von Eigenkapital und Schulden) bis zum Ende 2011 auf 45 % (gegenüber 53 % Ende 2010) zurückging. Hauptgrund für diese positive Entwicklung war der solide operative Cashflow im Jahr 2011, der es uns ermöglichte, einen Teil der akquisitionsbedingten Schulden, die zum 31. Dezember 2010 ausstanden, zurückzuzahlen. Aus diesem Grund sank

auch der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden per Ende 2011 auf 17 % (2010: 21 %). Die Finanzschulden beinhalten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Anleihen und Privatplatzierungen. Bei der kontinuierlichen Überwachung dieser Kennzahlen bildet die Steuerung unserer Nettoliquidität einen Hauptschwerpunkt, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht:

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €

	2011	2010	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.965	3.518	1.447
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	636	10	626
Gesamtkonzernliquidität	5.601	3.528	2.073
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	101	1	100
Kurzfristige Privatplatzierungen	423	0	423
Kurzfristige Anleihen	600	0	600
Nettoliquidität ersten Grades	4.477	3.527	950
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1	1.106	-1.105
Langfristige Privatplatzierungen	1.240	1.071	169
Langfristige Anleihen	1.600	2.200	-600
Nettoliquidität zweiten Grades	1.636	-850	2.486

Die Nettoliquidität ersten Grades wird definiert als Konzernliquidität abzüglich der kurzfristigen Finanzschulden. Die Erhöhung der kurzfristigen Finanzschulden betrifft Umgliederungen infolge von Änderungen des jeweiligen Fälligkeitsprofils.

Die Nettoliquidität zweiten Grades entspricht der Nettoliquidität ersten Grades abzüglich der langfristigen Finanzschulden. Die Verbesserung unserer Kennzahlen für die Nettoliquidität gegenüber dem 31. Dezember 2010 ist im Wesentlichen auf den guten operativen Cashflow im Jahr 2011 zurückzuführen. Die Erhöhung der Privatplatzierungen im Jahr 2011 im Vergleich zum 31. Dezember 2010 ergibt sich aus der am 1. Juni 2011 abgeschlossenen Privatplatzierung in den USA in Höhe von 750 Mio. US\$.

Unser Ziel ist es, Ende 2012 eine positive Nettoliquidität zu erreichen. Wir beabsichtigen, unsere Finanzschulden bei Fälligkeit nach und nach zu reduzieren. Weitere Emissionen von Schuldtiteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir nur im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht. Je nach der Höhe der von uns angestrebten Nettoliquidität beabsichtigen wir in Zukunft, jedoch nicht vor dem vierten Quartal 2012, den Rückkauf eigener Anteile.

Weitere Informationen über unsere Finanzschulden sind Textziffer (18b) zu entnehmen.

Ausschüttungspolitik

Unser Ziel ist es, weiterhin in der Lage zu 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 2011 konnten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2010 eine Dividende in Höhe von 713 Mio. € ausschütten (gegenüber jeweils 594 Mio. € in den Jahren 2010 und 2009 aus unseren Gewinnen der Jahre 2009 bzw. 2008). Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir in den Jahren 2011 und 2010 durch den Rückkauf eigener Anteile 246 Mio. € bzw. 220 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt (2009 fanden keine Aktienrückkäufe statt).

Im Zusammenhang mit unseren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen (siehe Textziffer (28)) 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 (21) enthalten).

(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2011 und 2010 bestanden die folgenden sonstigen finanziellen Verpflichtungen:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	2011	2010
Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	878	754
Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	76	74
Sonstige Kaufverpflichtungen	496	387
Kaufverpflichtungen	572	461
Gesamt	1.450	1.215

Gegenstand der Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge, die eine unkündbare Restlaufzeit zwischen unter einem Jahr und 25 Jahren haben, sind hauptsächlich Bürosäume, 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 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 2011 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 2012	212	371
Fällig 2013 bis 2016	535	170
Fällig nach 2016	131	31
878		572

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2011 betrugen 241 Mio. € (2010: 267 Mio. €; 2009: 264 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 Softwarelizenzen normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software gemäß dokumentierten

Spezifikationen arbeitet. Diese Klauseln gelten für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Unsere Gewährleistungspflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den sonstigen Rückstellungen enthalten (Textziffer (19b)).

Angaben zu Haftungsverhältnissen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten befinden sich unter Textziffer (24).

(24) 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 wurden 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 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 auch 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 (19b) zu entnehmen.

Zu den Klagen und Gerichtsverfahren gehören unter anderem:

Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

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 lautet 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 Klageerweiterung 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. Beim Berufungsverfahren im Juni 2011 erklärte auch der Bundesgerichtshof das Patent für ungültig. Die Verhandlung über die Nichtigkeitsklage 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 behauptet, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines Patents der CSB verletzen. CSB macht die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes geltend und verlangt eine dauerhafte Unterlassung. Ein Markman Hearing (Teil des US-amerikanischen Patentrechtsverfahrens, in dem es um den Umfang von Patentansprüchen geht) fand im Juni 2011 statt. Der Gerichtstermin wurde für Juni 2012 anberaumt.

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 lautet 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 auf der Annahme, welchen Betrag TomorrowNow an Oracle gezahlt hätte, wenn es 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 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 durchzuführen, bei dem dann über Schadenersatz auf Basis von entgangenem Gewinn und Abschöpfung unrechtmäßig erlangten Gewinns zu entscheiden wäre. 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. Ein neuer Gerichtstermin wurde noch nicht anberaumt.

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 SAP und TomorrowNow Unterlagen angefordert hat. Die Untersuchung wurde durch ein sogenanntes Plea Agreement beendet, worin sich TomorrowNow schul-

dig 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 Tochtergesellschaft (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 behauptet Versata, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf von Versata gehaltenen Patenten verletzen. Mit der Klage macht Versata einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Im August 2009 fand ein 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 rund 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, die SAP verbietet, 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. SAP hat Berufung eingelegt.

Im August 2007 reichte die elcommerce.com, Inc., (elcommerce) mit Sitz in den USA gegen uns in den USA eine Klage ein. elcommerce behauptet, dass Produkte der SAP einen oder

mehrere Ansprüche eines von elcommerce gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage macht 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. Für die Anhörung zur Berufung ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden.

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 behauptet, 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.

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 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. Ein neuer Gerichtstermin wurde noch nicht anberaumt.

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 rund 82 Mio. €. Hierfür haben wir keine Rückstellungen gebildet, da wir mit einem für uns positiven Ausgang dieser Verfahren rechnen.

Für schwebende Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit der Ertragsteuern verweisen wir auf Textziffer (11).

(25) Finanzielle Risikofaktoren

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, zum Beispiel Marktrisiken (darunter Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie dem Kreditrisiko und dem Liquiditätsrisiko.

Marktrisiken

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 Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein. Gelegentlich wickeln 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 (26) 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.

Auch die erwarteten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung, die aus konzerninternen Lizenzzahlungen der SAP-Konzerngesellschaften resultieren, beinhalten ein Wechselkursrisiko für die SAP AG. Diese Lizenzzahlungen sind abhängig vom externen Umsatz der SAP-Konzerngesellschaften. Dies führt zu einer Konzentration des Wechselkursrisikos bei der SAP AG in Deutschland, da die Lizenzzahlungen überwiegend auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der SAP AG 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 durchgeführt werden. Am 31. Dezember waren wir jedoch einem Cashflow-Risiko aus der in US-Dollar zu zahlenden Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors ausgesetzt, da die erforderlichen Mittel über unsere frei verfügbaren Zahlungsmittel sowie über ein befristetes Darlehen bereitgestellt wurden, die jeweils auf Euro lauten. Weitere Informationen hierzu enthalten Textziffer (4) und (26).

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 2011 sind unsere liquiden Mittel hauptsächlich in Festgelder und Staatsanleihen mit fixer Verzinsung sowie Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung angelegt, die als Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristige 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 Staatsanleihen, 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 in der Eurozone und den USA ausgesetzt.

Ferner sind wir zum 31. Dezember 2011 einem Zinsrisiko aus unseren Finanzierungstätigkeiten ausgesetzt (weitere Informationen zu den einzelnen Instrumenten sind in Textziffer (18b) enthalten). Während all unsere begebenen Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 2,2 Mrd. € und unsere Privatplatzierungen in den USA mit einem Volumen von 1,25 Mrd. US\$ einen festen Kupon aufweisen, beinhaltet das Schuldscheindarlehen (SSD) von insgesamt 697 Mio. € eine variabel verzinsliche Tranche in Höhe von 547,5 Mio. €, die ein Cashflow-Risiko begründet, da die Zinszahlungen auf dem gültigen EURIBOR basieren. Dasselbe gilt für das variabel verzinsliche zusätzliche Darlehen in Höhe von 100 Mio. €.

Aktienkursrisiko

Das Aktienkursrisiko ist das Risiko eines Verlusts infolge nachteiliger Veränderungen auf den Aktienmärkten. Wir sind diesem Risiko in Bezug auf unsere börsennotierten Eigenkapitalinstrumente (2011: 39 Mio. €; 2010: 28 Mio. €) und unsere anteilsbasierten Vergütungsprogramme ausgesetzt (Angaben zum Risiko aus diesen Plänen enthält Textziffer (28)).

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 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 2011 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 2011 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 (24) hervor.

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert						Vertragliche Zahlungsströme	
	31.12.2011	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	

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert						Vertragliche Zahlungsströme	
	31.12.2010	2011	2012	2013	2014	2015	nach 2015	
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-699	-699	0	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-4.445	-145	-2.220	-667	-824	-253	-695	
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-5.144	-844	-2.220	-667	-824	-253	-695	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte								
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	-109							
Zahlungsmittelabfluss		-883	-9	-9	-9	-9	-42	
Zahlungsmittelzufluss		852	0	0	0	0	0	
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-27							
Zahlungsmittelabfluss		-360	-38	0	0	0	0	
Zahlungsmittelzufluss		333	36	0	0	0	0	
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-10							
Zahlungsmittelabfluss		-12	-9	-5	-3	0	0	
Zahlungsmittelzufluss		5	4	2	1	0	0	
Derivative finanzielle Vermögenswerte								
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	80							
Zahlungsmittelabfluss		-4.502	0	0	0	0	0	
Zahlungsmittelzufluss		4.590	0	0	0	0	0	
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	3							
Zahlungsmittelabfluss		-62	0	0	0	0	0	
Zahlungsmittelzufluss		64	0	0	0	0	0	
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-63	25	-16	-12	-11	-9	-42	

Der Rückgang der Zahlungsmittelabflüsse für unsere nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten im Vergleich zum Jahresende 2010 ist hauptsächlich auf die vorzeitige Rückzahlung des Akquisitionsdarlehens in Höhe von 1 Mrd. € zurückzuführen, während auf unsere Finanzierungsaktivitäten 2011 lediglich ein Betrag von 580 Mio. € entfiel. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (18b).

(26) 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 Auswirkungen, 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 zum 31. Dezember 2011 Devisenoptionen, die der teilweisen Absicherung des Cashflow-Risikos aus der in US-Dollar zu zahlenden Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors dienten (Einzelheiten siehe Textziffer (4)).

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 2011 wurden Nettoverluste von insgesamt 14 Mio. € (2010: Nettoverluste von 55 Mio. €; 2009: Nettoverluste von 18 Mio. €) aus der Änderung der Komponente des Derivats, das als Sicherungsinstrument designiert ist, im sonstigen Ergebnis erfasst.

In den Geschäftsjahren, die am 31. Dezember 2011 und 2010 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 für diese Sicherungsgeschäfte 2011 und 2010 keine und 2009 nur unwesentliche Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2011 Nettoverluste von 13 Mio. € (2010: Nettoverluste von 44 Mio. €; 2009: Nettoverluste von 37 Mio. €) aus dem sonstigen Ergebnis ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die Cashflows der erwarteten Transaktionen tatsächlich anfallen werden und somit in einem Zeitraum von 15 Monaten ab dem Bilanzstichtag monatlich unser Ergebnis beeinflussen werden. Vermutlich werden wir 21 Mio. € der Nettoverluste, die im

Geschäftsjahr 2011 im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2012 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 Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen,
- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten,
- bei den zum 31. Dezember 2011 gehaltenen Devisenoptionen in Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors.

Hinsichtlich des Nominalvolumens der Derivate in Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen, der Devisenoptionen und der eingebetteten Fremdwährungsderivate sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ. Unser Wechselkursrisiko im Jahr 2011 bezog sich auf Nominalvolumina in Höhe von durchschnittlich 1,3 Mrd. €, die von einem Tiefstwert von 815 Mio. € bis zu einem Höchstwert von 2,4 Mrd. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

Wie oben ausgeführt, wird die Zinskomponente, die nicht Teil einer designierten Cashflow-Hedge-Beziehung ist und die ergebniswirksam erfasst wird, nicht von Währungsschwankungen beeinflusst. Da aus keiner einzelnen Währung der Derivate in Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen eine signifikante Risikoposition resultiert, geben wir das Risiko aus all unseren wesentlichen Fremdwährungen (wie in Textziffer (26) beschrieben) als Summe an. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2011 gegenüber allen unseren wesentlichen Währungen um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wäre der im sonstigen Ergebnis enthaltene effektive Bestandteil von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen um 70 Mio. € (31. Dezember 2010: 46 Mio. €; 31. Dezember 2009: 55 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Änderungen des Wertes unserer eingebetteten Fremdwährungsderivate werden ergebniswirksam erfasst. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2011 gegenüber dem Schweizer Franken (der Währung, die den größten Anteil an unserer Risikoposition

aus eingebetteten Fremdwährungsderivaten hat) um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die sonstigen Aufwendungen, netto, um 41 Mio. € (31. Dezember 2010: 42 Mio. €; 31. Dezember 2009: 38 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Die Devisenoptionen, die der Absicherung des Cashflow-Risikos aus der in US-Dollar zu zahlenden Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors dienten, wurden nicht als Absicherung von Zahlungsströmen eingestuft. Deshalb werden Wertveränderungen dieser Derivate erfolgswirksam erfasst. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2011 gegenüber dem US-Dollar um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die sonstigen Aufwendungen, netto, um 6 Mio. € höher (50 Mio. € niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen hat im laufenden Geschäftsjahr zugenommen, was hauptsächlich auf das höhere Nominalvolumen zu sichernder Transaktionen und das den Devisenoptionen zugrunde liegende Nominalvolumen, die in Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors gehalten werden, zurückzuführen ist.

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 2011 waren wir in Bezug auf unsere Investitionen in Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung in Höhe von 1,4 Mrd. € einem Cashflow-Zinsrisiko ausgesetzt.

Unsere Finanzschulden weisen überwiegend einen festen Zinssatz auf, ein Anteil von 648 Mio. € ist hingegen variabel verzinst. Zur Absicherung des Cashflow-Risikos, das aus Schwankungen künftiger Zinszahlungen im Zusammenhang mit den variabel verzinslichen Tranchen des Schulscheindarlehens (SSD) in Nennwerthöhe von 548 Mio. € erwächst, haben wir Payer-Zinsswaps abgeschlossen. Durch diese wird der zugrunde liegende Zinssatz wirtschaftlich betrachtet in einen festen Zinssatz umgewandelt, da die Änderungen der Zahlungsströme aus den Grundgeschäften infolge der Änderungen des EURIBOR durch die Änderungen der Zahlungsströme der Zinsswaps

kompensiert werden. Zum 31. Dezember 2011 deckten die Zinsswaps die variabel verzinslichen Tranchen des SSD vollständig ab. Das Cashflow-Risiko aus Schwankungen der künftigen Zahlungen für den ausstehenden Saldo des zusätzlichen Darlehens, der zum 31. Dezember 2011 100 Mio. € betrug, wurde nicht abgesichert. Unter Berücksichtigung der Zinsswaps wiesen rund 97 % (2010: 75 %) unserer zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2011 einen festen Zinssatz auf, während 69 % (2010: 65 %) unserer zinstragenden Finanzinvestitionen festverzinslich waren.

Daher sind wir hauptsächlich aus unseren variabel verzinslichen Geldmarktinstrumenten einem Zinsrisiko ausgesetzt.

Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung – Cashflow-Hedges

Zum 31. Dezember 2011 hielten wir Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung mit einem negativen beizulegenden Zeitwert von 8 Mio. € (2010: 10 Mio. €). Die damit verbundenen Nettoverluste im Geschäftsjahr 2011 in Höhe von 3 Mio. € (2010: 10 Mio. €; 2009: 14 Mio. €) wurden infolge der Designation als Cashflow-Hedges im sonstigen Ergebnis erfasst. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2011 Nettoverluste von 4 Mio. € (2010: 6 Mio. €; 2009: 26 Mio. €) aus dem sonstigen Ergebnis ausgebucht und im Finanzergebnis, netto, erfolgswirksam erfasst, da die Grundgeschäfte erfolgswirksam wurden. Für diese Sicherungsgeschäfte wurden in den Jahren 2011, 2010 und 2009 keine Ineffektivitäten festgestellt.

Die folgende Tabelle enthält die vertraglichen Fälligkeiten der Cashflows für die SSD-Zinszahlungen:

Vertragliche Fälligkeiten der Cashflows für die SSD-Zinszahlungen

Anfangsdatum	Enddatum	Nominalvolumen in Mio. €	Referenzzinssatz
9. April 2009	9. April 2012	359,5	3-Monats-EURIBOR
9. April 2009	9. April 2014	158	3-Monats-EURIBOR
2. Juni 2009	2. Juni 2014	30	3-Monats-EURIBOR

Zinsrisikoposition

Die Sensitivitätsanalyse zur Darstellung unserer Zinsrisikoposition zum 31. Dezember 2011 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 2011 hatten wir festverzinsliche, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierte Staatsanleihen im Bestand, wie unter Textziffer (25) 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.

Da wir im Gesamtjahr 2011 nicht beständig festverzinsliche finanzielle Vermögenswerte gehalten haben, ist das Risiko am Stichtag nicht repräsentativ für das Gesamtjahresrisiko. Unser zinsbedingtes Risiko aus Investitionstätigkeiten hinsichtlich des beizulegenden Zeitwertes im Jahr 2011 bezog sich auf verzinsliche Vermögenswerte in Höhe von durchschnittlich 250 Mio. €, die von einem Höchstwert von 500 Mio. € bis zu einem Tiefstwert von 0 Mio. € reichten. Unsere Risikoposition am Jahresende beträgt 400 Mio. €.

– Erträge oder Aufwendungen aus originären Finanzinstrumenten mit variabler Verzinsung unterliegen dem Zinsrisiko, wenn sie keine Grundgeschäfte einer effektiven Sicherungsbeziehung darstellen. Da wir für die variabel verzinslichen Teile des SSD Payer-Zinsswaps abgeschlossen haben, sind wir keinem signifikanten Zinsrisiko aus unserem SSD ausgesetzt. Somit berücksichtigen wir Zinsänderungen für unser zusätzliches Darlehen und für unsere Anlagen in Geldmarktinstrumente in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht.

Hinsichtlich der investierten Volumina sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ. Unser Cashflow-Zinsrisiko aus Anlagen im Jahr 2011 bezog sich auf Anlagen in Höhe von durchschnittlich 1,3 Mrd. €, die von einem Tiefstwert von 875 Mio. € bis zu einem Höchstwert von 1,4 Mrd. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

Hinsichtlich der finanzierten Volumina sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ, da 2011 ein erheblicher Teil der Schulden aus dem Akquisitionsdarlehen refinanziert wurde, das im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sybase aufgenommen worden war. Unser Cashflow-Zinsrisiko aus der Finanzierungstätigkeit im Jahr

2011 bezog sich auf verzinsliche Verbindlichkeiten in Höhe von durchschnittlich 308 Mio. €, die von einem Höchstwert von 1,1 Mrd. € bis zu einem Tiefstwert von 100 Mio. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

– Infolge der Designation von Payer-Zinsswaps als Teil eines Cashflow-Hedges wirken sich die entsprechenden Zinssatzänderungen auf die jeweiligen im sonstigen Ergebnis erfassbaren 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. Hinsichtlich der Darlehens- und damit gesicherten Beträge sind die Daten zum Jahresende für das Gesamtjahr repräsentativ.

Aufgrund des gegenwärtigen niedrigen Zinsniveaus basieren unsere Sensitivitätsanalysen auf einer Verschiebung der Zinsstrukturkurven zur Vermeidung negativer Zinsen von +100 Basispunkten auf –20 Basispunkte.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2011, 2010 und 2009 um 100 Basispunkte höher (20 Basispunkte niedriger) gewesen wären, hätte dies keine wesentlichen Auswirkungen gehabt auf

- die im sonstigen Ergebnis enthaltenen Gewinne/Verluste aus der Position zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte,
- das Finanzergebnis für unsere variabel verzinslichen Anlagen und finanziellen Verbindlichkeiten,
- den im sonstigen Ergebnis enthaltenen effektiven Bestandteil von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken.

Management des Aktienkursrisikos

Unsere Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen (2011: 39 Mio. €; 2010: 28 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 2011 bzw. 2010 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 Vergütungsprogramme 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. Die Derivate zur Absicherung der anteilsbasierten Vergütungsprogramme fallen in den Anwendungsbereich des IFRS 7. Bei den zugrunde liegenden Programmen ist dies jedoch nicht der Fall, sodass das mit ihnen verbundene Aktienkursrisiko nicht analysiert werden muss. In unsere Sensitivitätsanalyse fließen jedoch sowohl die zugrunde liegenden anteilsbasierten Vergütungsprogramme 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 2011 um 20 % hätte eine Zunahme (Abnahme) unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme um 27 Mio. € (25 Mio. €) (2010: 53 Mio. €; 2009: 46 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 „A–“. Nur in Ausnahmefällen führen wir Transaktionen mit Emittenten mit einem niedrigeren Rating durch. Solche Anlagen waren im Jahr 2011 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 nur nutzen können, wenn ein Kontrahent einer Anlage ausfällt. Als solche Sicherheiten akzeptieren wir nur Anleihen von nicht finanziellen Kapitalgesellschaften, die mindestens mit Investment Grade 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 an 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 auf Erfahrungswerte mit den entsprechenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend 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 und Länder auf der ganzen Welt erstreckt. Weitere Informationen über unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Textziffer (14) zu entnehmen. Über unser maximales Kreditrisiko gibt Textziffer (25) 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 Tochter-

unternehmen 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 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. Diese Kreditlinie ersetzt die im September 2009 geschlossene Vereinbarung über eine syndizierte revolvierende Kreditlinie über 1,5 Mrd. €. Die Nutzung der Kreditlinie ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze entsprechen dem 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. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2011 nicht vor. Außerdem hat die SAP AG 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.

Zur teilweisen Finanzierung des geplanten Erwerbs der SuccessFactors schloss die SAP AG am 3. Dezember 2011 eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € mit einer Laufzeit von zunächst einem Jahr bis Dezember 2012 ab. Die Laufzeit der Kreditlinie kann um sechs Monate verlängert werden. Ihre Nutzung ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze entsprechen dem EURIBOR zuzüglich einer Marge von 60 bis 85 Basispunkten in Abhängigkeit von dem Zeitpunkt

während der Laufzeit, an dem die Kreditlinie in Anspruch genommen wird. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 12,5 Basispunkte pro Jahr und steigt je nach Höhe des im Rahmen dieser Kreditlinie in Anspruch genommenen Betrags auf maximal 20 Basispunkte. Zum 31. Dezember 2011 lagen keine Inanspruchnahmen dieser Kreditlinie vor. Im Rahmen des Erwerbs von SuccessFactors am 21. Februar 2012 wurde die Kreditlinie mit 1 Mrd. € in Anspruch genommen.

Zusätzlich verfügt die SAP AG zum 31. Dezember 2011 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 490 Mio. € (2010: 545 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2011 und 2010 jeweils nicht vor. Zum 31. Dezember 2011 verfügen einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 54 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2010: 60 Mio. €). Die gesamte Inanspruchnahme dieser Kreditlinien war zum 31. Dezember 2011 und 2010 unwesentlich.

(27) Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Dabei verwenden wir folgende Kategorien: 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 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. €

		Buch- werte 31.12.	Bewertungskategorien		Beizu- legender Zeitwert 31.12.	Nicht im Anwen- dungsbereich von IFRS 7
	Kategorie		Zu fort- geführten Anschaf- fungs- kosten	Zu Anschaf- fungs- kosten	Zum beizu- legenden Zeitwert	
Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	L&R	4.965	4.965		4.965	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	L&R	3.577	3.431		3.431	145
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		1.355				
Schuldtitel	L&R/AFS			400	400	
Beteiligungen	AFS		122	39	39	47
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	L&R		396		396	186
Derivative Finanzinstrumente						
mit designierter Sicherungsbeziehung	–			4	4	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT			161	161	
Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	–980	–727		–727	–253
Finanzielle Verbindlichkeiten		–4.256				
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC		–4.034		–4.107	
Derivative Finanzinstrumente						
mit designierter Sicherungsbeziehung	–			–43	–43	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT			–179	–179	
Summe Finanzinstrumente		4.661	4.031	122	382	4.340
Klassifizierung nach IAS 39						
Finanzielle Vermögenswerte						
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	161		161	161	
Zur Veräußerung verfügbar	AFS	561	122	439	439	
Kredite und Forderungen	L&R	8.937	8.792		8.792	145
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	–179		–179	–179	
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	–5.014	–4.761		–4.834	–253
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39						
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		186				186
Anteile an assoziierten Unternehmen		47				47
Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung		–39		–39	–39	0
Summe Finanzinstrumente		4.660	4.031	122	382	4.340

				2010
Buch-werte 31.12.	Bewertungskategorien		Beizu-legender Zeitwert 31.12.	Nicht im Anwen-dungsbe-reich von IFRS 7
Zu fort-geführten Anschaf-fungs-kosten	Zu Anschaf-fungs-kosten	Zum beizu-legenden Zeitwert		
3.518	3.518		3.518	
3.177	3.031		3.031	146
633				
			79	28
			188	28
			188	40
			3	3
			113	113
-952	-699		-699	-253
-4.591				
			-4.445	-4.463
			-37	-37
			-109	-109
1.785	1.593	79	-2	1.573
				115
113			113	113
107			79	28
6.883			6.737	28
-109			-109	-109
-5.397			-5.144	-5.162
				-253
182				182
40				40
-34			-34	-34
1.785	1.593	79	-2	1.573
				115

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 nach der Priorität der Parameter, die zur Bewertung herangezogen werden (Inputs), kategorisiert und in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingeordnet.

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 drei 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 Bewertung 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
 - 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 Deposit-Zinssätze 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 Vergütungsprogramme wird unter Berücksichtigung von risikolosen Zinssätzen, der Restlaufzeit der Derivate, der Dividenden-

renditen und des Aktienkurses sowie der Volatilität der SAP-Aktie berechnet. Der beizulegende Zeitwert unserer derivativen Zinskontrakte errechnet sich durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows auf Basis der geltenden Marktzinsen und Futures für die Restlaufzeit des Vertrags.

- Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen an notierten Unternehmen: Bestimmte von uns gehaltene Beteiligungen unterliegen 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 2011 entweder aufwands- oder erfolgswirksam oder über das sonstige Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Klassifizierung der Finanzinstrumente

Mio. €

	2011				2010			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte								
Schuldtitle	400	0	0	400	0	0	0	0
Beteiligungen	18	21	0	39	1	27	0	28
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	418	21	0	439	1	27	0	28
Derivative finanzielle Vermögenswerte	0	165	0	165	0	116	0	116
Gesamt	418	186	0	604	1	143	0	144
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	0	222	0	222	0	146	0	146
Gesamt	0	222	0	222	0	146	0	146

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 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 Buch-

werten 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.

(28) Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Wir unterhalten verschiedene anteilsbasierte Vergütungsprogramme 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 Vergütungsprogramme, die sowohl einzeln als auch insgesamt für unseren Konzernabschluss von unwesentlicher Bedeutung sind.

a) Anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich

Bei den von uns gewährten Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights) handelt es sich um anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich. Sie umfassen die folgenden Programme, die nachfolgend näher erläutert werden: SOP-Programm (Virtual Stock Option Plan beziehungsweise SOP 2007 (Tranche 2007/2008)), SOP PP (SOP Performance Plan 2009), SOP 2010 (Virtual Stock Option Plan (Tranche 2010/2011)) und BO-Rechte (in der Vergangenheit von Business Objects gewährte Rechte, die beim Erwerb von Business Objects im Jahr 2008 übernommen wurden). Die SAP hat verschiedene Kaufoptionen erworben, um einen Teil der erwarteten Cashflow-Risiken in Zusammenhang mit ihren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen 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 Vergütungsaufwendungen 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 (Pläne mit Barausgleich)

	2011	2010	2009
Plan	SOP 2010 (Tranche 2011)	SOP 2010 (Tranche 2010)	SOP PP
Tag der Gewährung	9.6.2011	9.9.2010	6.5.2009
Gewichteter Mittelwert (Fair Value)	8,24 €	6,46 €	5,62 €
Erwartete Laufzeit in Jahren	5,8	5,8	4,6
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	2,64 %	1,63 %	2,39 %
Zuteilungskurs der SAP-Aktie	42,03 €	35,48 €	28,00 €
Kurs der SAP-Aktie	41,73 €	35,45 €	28,23 €
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	27,1 %	26,9 %	35,0 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,66 %	1,65 %	1,76 %
Zuteilungskurs des Referenzindex	k. A.	k. A.	97,54 €
Kurs des Referenzindex	k. A.	k. A.	108,82 €
Erwartete Volatilität des Referenzindex	k. A.	k. A.	25,2 %
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	k. A.	k. A.	1,06 %
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	k. A.	k. A.	36,5 %

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2011 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Zeitwerte und Annahmen am Jahresende (Pläne mit Barausgleich)

	SOP 2007 (Tranche 2007/2008)	SOP PP	SOP 2010 (Tranche 2010/2011)	BO-Rechte
Optionspreismodell	Binomial	Monte-Carlo	Monte-Carlo	Binomial
Spanne der Gewährungszeitpunkte	21.3.2007 3.4.2008	6.5.2009	9.9.2010 9.6.2011	10.2.1998 21.1.2008
Ausgegebene Bezugsrechte in Tsd.	15.664	10.321	10.589	5.162
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2011	5,20 €	3,12 €	7,84 €	27,41 €
Gewichteter durchschnittlicher innerer Wert zum 31.12.2011	3,82 €	0	0,80 €	22,90 €
Erwartete Laufzeit zum 31.12.2011 in Jahren	0,8	2,2	4,9	1,3
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,00 %	0,18 %	0,70 % bis 1,20 %	0,30 %
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	25,5 % bis 27,1 %	28,6 %	27,4 % bis 29,1 %	32,0 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,70 %	1,70 %	1,70 %	1,70 %
Kurs des Referenzindex	k. A.	173,06 €	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität des Referenzindex	k. A.	18,0 %	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	k. A.	1,11 %	k. A.	k. A.
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	k. A.	40,4 %	k. A.	k. A.

Die erwartete Volatilität des SAP-Aktienkurses 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 DE000A0YKR94) (TechPGI) auf der historischen Volatilität, die sich aus der Indexkursentwicklung ableitet.

Die erwartete Laufzeit der Optionen spiegelt sowohl die vertragliche Laufzeit als auch das erwartete beziehungsweise 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 Pläne mit Barausgleich stellte sich in den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2011, 2010 und 2009 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte bei Plänen mit Barausgleich

	SOP 2007 (Tranche 2007/2008)	SOP PP	SOP 2010 (Tranche 2010/2011)	BO-Rechte
Bestand per 31.12.2008	14.486	k. A.	k. A.	2.963
Gewährt 2009	0	10.321	k. A.	0
Ausgeübt/ausbezahlt 2009	0	0	k. A.	-704
Verfallen 2009	0	0	k. A.	0
Verwirkt 2009	-998	-243	k. A.	-372
Bestand per 31.12.2009	13.488	10.078	k. A.	1.887
Gewährt 2010	0	0	5.397	0
Ausgeübt/ausbezahlt 2010	-167	0	0	-571
Verfallen 2010	0	0	0	0
Verwirkt 2010	-323	-503	-24	-216
Bestand per 31.12.2010	12.998	9.575	5.373	1.100
Gewährt 2011	0	0	5.192	0
Ausgeübt/ausbezahlt 2011	-8.172	0	0	-432
Verfallen 2011	0	0	0	0
Verwirkt 2011	-832	-632	-515	-130
Bestand per 31.12.2011	3.994	8.943	10.050	538
Zusätzliche Informationen				
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2009	5.965	0	k. A.	1.390
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2010	12.998	0	0	1.060
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2011	3.994	8.943	0	538
Aggregatorter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2009 in Mio. €	0	0	k. A.	19
Aggregatorter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2010 in Mio. €	15	0	0	22
Aggregatorter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2011 in Mio. €	15	0	0	10
Durchschnittlicher gewichteter Ausübungspreis in €	37,03	47,58	42,88	21,29
Rückstellung zum 31.12.2009 in Mio. €	53	14	k. A.	29
Rückstellung zum 31.12.2010 in Mio. €	59	36	4	24
Rückstellung zum 31.12.2011 in Mio. €	20	28	27	17
2009 erfasster Aufwand in Mio. €	20	5	k. A.	6
2010 erfasster Aufwand in Mio. €	0	21	4	6
2011 erfasster Aufwand in Mio. €	-4	-8	28	5

a.1) SAP Stock Option Plan 2007 (SOP 2007), Tranche 2007/2008

Im Rahmen des SAP SOP 2007 haben wir ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern in den Jahren 2007 und 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 und 2007 vergebenen Rechte betrug 32,69 € beziehungsweise 35,71 €.

Die Obergrenze für den auszuzahlenden Geldbetrag im Rahmen des SAP SOP beträgt 100 % des Ausübungspreises (39,28 € bei 2007 gewährten Optionen und 35,96 € bei 2008 gewährten Optionen).

a.2) 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 festgeleg-

ten 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 Ausübungspreises (30,80 €).

a.3) SAP Stock Option Plan 2010 (SOP 2010), Tranche 2010/2011

Im Rahmen des SOP 2010 haben wir in den Jahren 2010 und 2011 Mitgliedern des Senior-Leadership-Teams (SLT), den SAP Top Rewards (Leistungsträgern mit einer überdurchschnittlichen Beurteilung) sowie 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 46,23 € beziehungsweise 48,33 € für die Tranche 2010 und 39,03 € beziehungsweise 40,80 € für die Tranche 2011.

Die Obergrenze für den auszuzahlenden Geldbetrag beträgt 100 % (150 % für Vorstandsmitglieder) des Ausübungspreises.

a.4) Vergütungspläne mit Barausgleich von Business Objects auf der Basis früherer, von Business Objects gewährter Rechte (BO-Rechte)

Vor dem Erwerb durch 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 ausgeglichen 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 Übernahmeangebots 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 gewichteten 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 RSU 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 RSU 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.

b) Anteilsbasierte Vergütungsprogramme 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. 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 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 2011 und 2010:

Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung für den SMP

	2011	2010
Tag der Gewährung	8.6.2011	8.9.2010
Aktienkurs am Tag der Gewährung	41,73 €	35,45 €
Vom Vorstand festgelegter Kaufpreis	44,07 €	35,12 €
Risikofreier Zinssatz	1,95 %	0,82 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,70 %	1,65 %
Erwartete Laufzeit der kostenlosen Bonus-Aktien in Jahren	3,0	3,0
Kostenlose Bonus-Aktien am Tag der Gewährung	39,69 €	33,71 €
Anzahl der erworbenen Aktien in Tsd.	1.334	1.591
Anzahl der den Mitarbeitern gewährten kostenlosen Bonus-Aktien in Tsd.	408	489
Anzahl der dem SLT gewährten kostenlosen Bonus-Aktien in Tsd.	73	82
Gesamtanzahl der gewährten kostenlosen Bonus-Aktien in Tsd.	481	571

Die folgende Tabelle enthält eine Aufschlüsselung der Aufwendungen, die wir für diesen Plan in den Jahren 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. €

	2011	2010
In Verbindung mit dem Rabatt erfasster Aufwand	18	21
In Verbindung mit der Verteilung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonus-Aktien erfasster Aufwand	9	2
Zusätzliche Rabatte aus Vermögensbeteiligungsprogramm	4	3
Gesamtaufwand für den SMP	31	26
Nicht erfasster Aufwand zum 31. Dezember	22	15
Durchschnittlicher verbleibender Erdienungszeitraum zum 31. Dezember in Jahren	2,2	2,7

(29) Segmentinformationen

Angaben zu den operativen Segmenten

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmensaktivität 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. Bis zum zweiten Quartal 2010 hatten wir mit den Bereichen Produkt, Beratung und Schulung nur drei berichtspflichtige operative Segmente bestimmt, die nach unseren Geschäftsfeldern organisiert waren. Nach dem Erwerb von Sybase im Juli 2010 haben wir zusätzlich zu unseren bereits bestehenden Segmenten das Segment Sybase eingeführt. Die Segmentberichterstattung wurde daher um ein neues Segment ergänzt, das zwar als „Sybase“ bezeichnet wird, jedoch nicht mit dem erworbenen Unternehmen Sybase identisch ist. Bestimmte Tätigkeitsbereiche des erworbenen Unternehmens wurden integriert und werden somit in den bisherigen drei Segmenten ausgewiesen, während bestimmte SAP-Aktivitäten, die vor dem Zusammenschluss mit Sybase bereits bestanden, in das Segment Sybase umgegliedert wurden. In den Segmenten werden die Umsätze entsprechend den Vertriebsverantwortlichkeiten ausgewiesen und nicht nach dem verkauften Produkt. Insofern ist das Sybase-Segment in der Lage, Umsätze sowohl durch den Verkauf von SAP-Produkten als auch von Sybase-Produkten zu erzielen, während die Umsätze, die in den anderen Segmenten ausgewiesen werden, sowohl auf den Verkauf von SAP- als auch von Sybase-Produkten zurückzuführen sind, sofern dieser Verkauf durch SAP-Mitarbeiter zustande kam.

Die Aktivitäten im Produktsegment erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung unserer Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) für unsere Software. Das Beratungssegment umfasst zahlreiche fachliche Leistungen, vor allem aber die Unterstützung von Kunden bei der Implementierung unserer Software. Das Segment Schulung umfasst Ausbildungsveranstaltungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner. Das Segment Sybase erzielt seine Umsatzerlöse mit der Lizenzierung eines breiten Spektrums von Softwareprodukten, darunter Unternehmens- und mobile Datenbanken, Middleware, Software für Synchronisierung, Verschlüsselung und Gerätemanagement, sowie mit Support, fachlichen Leistungen und Schulungen für diese Softwareprodukte und dem Angebot von Messaging-Services.

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen operativen Segmenten 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.

Die Rechnungslegungsmethoden im Rahmen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger weichen in folgenden Punkten von den in Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS ab:

- Im Rahmen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger 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 Schulung Beträge enthalten, die in unserer Gewinn- und Verlustrechnung als Softwareerlöse klassifiziert wurden. Umsatz für Sybase-Produkte kann in den Segmentumsätzen aller vier Segmente ausgewiesen sein.

- Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme und – seit 2009 – Restrukturierungskosten sind nicht Gegenstand der internen Berichterstattung auf Segmentebene an unsere Hauptentscheidungsträger. Diese Art von Aufwendungen wurde in allen dargestellten Jahren ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht.
 - Unterschiede in der Fremdwährungsumrechnung führen zu Abweichungen zwischen den Beträgen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger und den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss.
 - Die Umsatzerlöse in der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger enthalten Supporterlöse, welche das übernommene Unternehmen als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätte, die jedoch aufgrund der Bewertung der zum Erwerbszeitpunkt bestehenden Supportverträge zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen werden.
 - Die Ertragskennzahlen in der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger enthalten den vollen Betrag der Supporterlöse, aber nicht die folgenden akquisitionsbedingten Aufwendungen sowie die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten:
- Aufwendungen für die planmäßige Abschreibung/Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen und gezielten Einzelerwerben von geistigem Eigentum erworben wurden
 - Aufwendungen für nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte
 - Restrukturierungskosten und Abwicklung von bereits vor dem Zusammenschluss bestehenden Beziehungen zwischen dem Erwerber und dem erworbenen Unternehmen
 - Akquisitionsbedingte Kosten Dritter, die als Aufwand erfasst werden müssen
 - Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten, die als solche alle Voraussetzungen nach IFRS erfüllen, außer dass sie keinen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig darstellen. Für die Jahre 2011, 2010 und 2009 bezieht sich dies ausschließlich auf die Tätigkeiten von TomorrowNow.

Umsatzerlöse und Ergebnisse der operativen Segmente

Mio. €

	Produkt	Beratung	Schulung	Sybase	Gesamt
2011					
Umsatzerlöse der operativen Segmente	10.025	2.955	376	873	14.229
Segmentbeitrag	5.940	864	147	226	7.177
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-14	-11	-1	-16	-42
2010					
Umsatzerlöse der operativen Segmente	9.020	2.714	362	387	12.483
Segmentbeitrag	5.395	746	136	127	6.404
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-17	-8	-2	-7	-34
2009					
Umsatzerlöse der operativen Segmente	7.846	2.498	332	k. A.	10.676
Segmentbeitrag	4.731	781	115	k. A.	5.627
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-53	-7	-2	k. A.	-62

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €

	2011	2010	2009
Umsatzerlöse der operativen Segmente	14.229	12.483	10.676
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	31	55	7
Anpassung Supporterlöse	-27	-74	-11
Umsatzerlöse	14.233	12.464	10.672
Segmentbeitrag	7.177	6.404	5.627
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	31	55	7
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (aus Managementsicht)	-1.746	-1.800	-1.801
Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen (aus Managementsicht)	-751	-651	-659
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	-68	-58	-54
Restrukturierungskosten	-4	-2	-194
Akquisitionsbedingte Restrukturierungskosten	0	5	-4
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-448	-305	-267
Anpassung Supporterlöse	-27	-74	-11
TomorrowNow-Rechtsstreit	717	-983	-56
Betriebsergebnis	4.881	2.591	2.588
Sonstige Aufwendungen, netto	-75	-186	-73
Finanzergebnis, netto	-38	-67	-80
Gewinn vor Steuern	4.768	2.338	2.435

Segmentumsätze

Die Umsätze der übrigen Unternehmensteile enthalten hauptsächlich unwesentliche Umsätze und Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentbeitrag

Der Segmentbeitrag der Segmente Produkt, Beratung und Schulung berücksichtigt Aufwendungen, die den Segmenten direkt oder sinnvoll zurechenbar sind. Dazu gehören die Umsatzkosten sowie die Vertriebs- und Marketingkosten. Den Segmenten nicht direkt oder nicht in sinnvoller Weise zurechenbare Aufwendungen wie Verwaltungs- und sonstige Auf-

wendungen sind im Segmentbeitrag nicht enthalten. Entwicklungsaufwand ist im Segmentbeitrag nicht berücksichtigt, da unsere Hauptentscheidungsträger den Segmentbeitrag unter Ausschluss des Entwicklungsaufwands messen.

Die Bewertung des Segmentbeitrags für das Segment Sybase unterscheidet sich von der jeweiligen Bewertung der anderen Segmente, da dieses Segment Entwicklungs-, Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen umfasst, die im Beitrag der anderen Segmente nicht enthalten sind.

Die jedem Segment direkt zurechenbaren Abschreibungen sind im Segmentbeitrag eingerechnet.

Der in der Überleitungsrechnung oben aufgeführte Entwicklungsaufwand sowie die Verwaltungs- und sonstigen Aufwendungen basieren auf der Zuordnung im Managementberichtswesen und entsprechen nicht den korrespondierenden Beträgen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Die Abweichungen gehen vornehmlich darauf zurück, dass die auf Sybase entfallenden Entwicklungsaufwendungen im Sybase-Segmentergebnis enthalten sind und das Managementberichtswesen auf die Organisationsstrukturen und Kostenstellen und nicht etwa auf die Zuweisung der Kosten zu Funktionsbereichen abstellt.

Segmentvermögen/-verbindlichkeiten

Der Vorstand als Hauptentscheidungsträger erhält keine regelmäßigen Angaben zum Segmentvermögen und zu den Segmentverbindlichkeiten. Die Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes auf die Segmente zeigen wir in Textziffer (16).

Geografische Angaben

In den nachstehenden Tabellen sind die Umsätze nach dem Sitz der Kunden und ist das langfristige Vermögen nach Regionen aufgeschlüsselt. Das langfristige Vermögen umfasst Geschäfts- oder Firmenwerte, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, aktivierte Steuerpositionen und sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte.

Umsatzerlöse (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €

	2011	2010	2009
Deutschland	2.347	2.195	2.029
Übrige Region EMEA ¹⁾	4.644	4.068	3.614
Region EMEA	6.991	6.263	5.643
USA	3.699	3.243	2.695
Übrige Region Amerika	1.392	1.192	925
Region Amerika	5.091	4.435	3.620
Japan	652	513	476
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	1.499	1.253	933
Region Asien-Pazifik-Japan	2.151	1.766	1.409
SAP-Konzern	14.233	12.464	10.672

¹⁾Europa, Naher Osten, Afrika

Softwareerlöse (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €

	2011	2010	2009
Region EMEA ¹⁾	1.774	1.471	1.304
Region Amerika	1.482	1.247	855
Region Asien-Pazifik-Japan	715	547	449
SAP-Konzern	3.971	3.265	2.607

¹⁾Europa, Naher Osten, Afrika

Langfristige Vermögenswerte nach Regionen

Mio. €

	2011	2010
Deutschland	2.162	1.896
Übrige Region EMEA ¹⁾	5.537	4.808
Region EMEA	7.699	6.704

	2011	2010
USA	4.513	5.565
Übrige Region Amerika	96	60
Region Amerika	4.609	5.625
Japan	12	4
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	196	117
Region Asien-Pazifik-Japan	208	121

¹⁾Europa, Naher Osten, Afrika

Die Aufschlüsselung unserer Mitarbeiterzahl – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – nach Regionen ist Textziffer (8) zu entnehmen.

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

Mio. €

	2011	2010	2009
Deutschland	1.726	1.564	1.439
Übrige Region EMEA ¹⁾	3.803	3.319	2.897
Region EMEA	5.529	4.883	4.336
USA	2.870	2.497	2.018
Übrige Region Amerika	1.088	930	700
Region Amerika	3.958	3.427	2.718
Japan	579	448	404
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	1.253	1.036	740
Region Asien-Pazifik-Japan	1.832	1.484	1.144
SAP-Konzern	11.319	9.794	8.198

¹⁾Europa, Naher Osten, Afrika

(30) Organe

Vorstand

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2011)

Bill McDermott

Vorstandssprecher
Strategie, Governance, strategische Unternehmensentwicklung, Innovation, Vertrieb, Field Services, Beratung, Aktivitäten des Kunden- und Partnernetzes, Kommunikation, Marketing

Board of Directors der ANSYS, Inc., Canonsburg, Pennsylvania, USA
Board of Directors der Under Armour, Inc., Baltimore, Maryland, USA
Board of Directors der PAETEC Communications, Inc., New York, New York, USA (bis 1. Dezember 2011)

Jim Hagemann Snabe

Vorstandssprecher
Strategie, Governance, strategische Unternehmensentwicklung, Innovation, Portfoliostrategie, Kommunikation, Marketing

Board of Directors der Thrane & Thrane A/S, Lyngby, Dänemark
Board of Directors, Bang & Olufsen a/s, Stuer, Dänemark (seit 23. September 2011)
Board of Directors der Linkage A/S, Kopenhagen, Dänemark (bis 22. November 2011)

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand, Arbeitsdirektor (kommissarisch)
Finanzen und Administration einschließlich Investor Relations und Datenschutz

Aufsichtsrat der Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande
Aufsichtsrat der Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg (bis 28. Juli 2011)

Gerhard Oswald

Chief Operating Officer
SAP Active Global Support, Installed Base Maintenance & Support, Global IT, Globalization Services, Quality, Governance & Production, COO Operations, University Alliances, Global User Groups Organization, Chief Process Office, SAP Labs Network

Vishal Sikka

Technologieplattform (einschließlich Anwendungsplattform und Datenbanken), Produkte (Business Intelligence, Enterprise Information Management, Analytik und Planung), Produktarchitektur & Governance, Design und neue Anwendungen, Forschung einschließlich Global Business Incubator

Im Geschäftsjahr ausgeschiedenes Mitglied

Dr. Angelika Dammann (bis 8. Juli 2011)

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen
(Stand 31. Dezember 2011)

Vorsitzender des Board of Directors der Blyk International Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der HelloSoft Inc., San José, Kalifornien, USA (bis 1. Januar 2011)
Board of Directors der Solidium Oy, Helsinki, Finnland (seit 4. März 2011)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner^{2), 4), 5), 7), 8)}

Vorsitzender

Thomas Bamberger^{1), 3)}
Chief Controlling Officer COO

Lars Lamadé^{1), 2), 4), 8)}

Stellvertretender Vorsitzender
Project Manager Service & Support

Panagiotis Bissiritsas^{1), 2), 5), 6)}
Support-Experte

Pekka Ala-Pietilä^{5), 7), 8)}

Vorsitzender des Board of Directors der Blyk Ltd., London, Großbritannien

Willi Burbach (bis 7. August 2011)
Entwickler

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
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk Services Oy, Helsinki, Finnland
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
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (DE) Ltd., London, Großbritannien
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (ES) Ltd., London, Großbritannien
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk (BE) Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk.nl NV, Amsterdam, Niederlande
Vorsitzender des Board of Directors der Blyk.be SA, Hoeilaart, Belgien

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann^{2), 6), 8)}
Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Senior Partner bei HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Frankfurt am Main

Peter Koop^{1), 5)}
Industry Business Development Expert

Christiane Kuntz-Mayr^{1), 5)}
Stellvertretende Vorsitzende des Betriebsrats der SAP AG

Bernard Liautaud⁵⁾
General Partner der Balderton Capital, London, Großbritannien
Board of Directors der Clinical Solutions Holdings Ltd., Basingstoke, Hampshire, Großbritannien
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 de Copines SA,
Neuilly-sur-Seine, Frankreich (seit 2. August 2011)
Board of Directors der Dashlane, Inc., New York, New York,
USA (seit 9. September 2011)

Dr. Gerhard Maier^{1), 2), 3)}
Development Project Manager

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn^{4), 6)}
Chief Executive Officer der Air Berlin PLC, Rickmansworth,
Großbritannien

Mitglied des Beirats der Fiege-Gruppe, Greven
Board of Directors der RZD – Russian Railways, Moskau,
Russland (seit 27. Oktober 2011)

Dr. Hans-Bernd Meier (ab 8. August 2011)
Selbstständiger Berater für SAP-Projekte

Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg^{2), 3), 5), 7)}
Vorsitzender des Aufsichtsrats der BMW AG, München

Aufsichtsrat der Bertelsmann AG, Gütersloh
Aufsichtsrat der Festo AG, Esslingen
Aufsichtsrat der ZF Friedrichshafen AG, Friedrichshafen
(bis 31. Dezember 2011)
Aufsichtsrat der Festo AG & Co. KG, Esslingen
(seit 24. März 2011)
Board of Directors der Deere & Company, Moline, Illinois, USA

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 (seit 7. Juli 2011)
Board of Directors der TUI Travel PLC, London, Großbritannien
Board of Directors der Fidelity Funds SICAV, Luxemburg,
Luxemburg

Stefan Schulz^{1), 4), 5), 6), 8)}
Development Project Manager

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer⁵⁾
Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und
Technologieberatung GmbH, Erlangen

Aufsichtsrat der Heitech AG, Erlangen
Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
Aufsichtsrat der Infineon Technologies AG, München
(bis 17. Februar 2011)
Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2011.

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

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2011, 2010 und 2009 betrug:

Vorstandsvergütung

Tsd. €

	2011	2010	2009
Kurzfristig fällige Leistungen	20.175,5	13.254,4	30.470,4
Anteilsbasierte Vergütungen	4.015,7	3.919,5	4.412,0
Zwischensumme	24.191,2	17.173,9	34.882,4
Für Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	1.546,5	1.999,0	1.479,0
davon leistungsorientiert	696,2	797,0	1.171,0
davon beitragsorientiert	850,3	1.202,0	308,0
Abfindungen	4.124,9	10.947,5	2.326,8
Andere langfristig fällige Leistungen	4.031,0	3.407,0	0
Summe	33.893,6	33.527,4	38.688,2

Die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung der virtuellen Aktienoptionen, die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden.

Anteilsbasierte Vergütung für Vorstandsmitglieder

	2011	2010	2009
Anzahl gewährter Aktienoptionen	475.227	559.926	785.060
Gesamtaufwand in Tsd. €	4.420,3	2.987,5	2.830,0

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. €

	2011	2010	2009
PBO per 31.12.	7.290,7	7.326,9	6.529,9
Jährlicher Rentenanspruch	437,3	466,2	466,6

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 23. Mai 2012 folgende Gesamtjahresbezüge erhalten:

Aufsichtsratsvergütung

Tsd. €

	2011	2010	2009
Gesamtvergütung	3.027,4	2.875,0	1.842,1
davon feste Vergütung	874,1	870,0	650,0
davon Ausschussvergütung	465,0	325,0	92,1
davon variable Vergütung	1.688,3	1.680,0	1.100,0

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsratstätigkeit keine anteilsbasierte 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 2011 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.688,3 Tsd. € (2010: 1.028,0 Tsd. €; 2009: 1.095,1 Tsd. €).

Im Geschäftsjahr 2011 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in folgender Höhe:

Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2011	2010	2009
Pensionszahlungen	1.346,0	1.290,0	764,0
PBO	25.267,0	24.878,0	15.777,0

In den Geschäftsjahren 2011, 2010 und 2009 gewährten wir an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite. Wir gingen auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Am 31. Dezember 2011 entfiel auf die Mitglieder des SAP-Vorstands folgender Aktienbesitz:

Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Anzahl SAP-Aktien

	2011	2010	2009
Vorstand	20.560	13.747	15.336
Aufsichtsrat	121.524.139	122.156.130	127.193.136

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.

(31) Transaktionen mit nahestehenden 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 (30)), 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., Palo Alto, Kalifornien, USA hält. 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.

Im Geschäftsjahr 2011 erwarb die SAP ein Grundstück von der Campus am Jungfernsee GmbH & Co. KG, einer 100%igen Tochtergesellschaft von Hasso Plattner. Der Kaufpreis beträgt 2,6 Mio. €, die Zahlung des Kaufpreises erfolgt im Geschäftsjahr 2012.

SAP unterstützt die family & kids @ work gemeinnützige UG (family & kids @ work), die in der Nähe unseres Standortes in St. Leon-Rot Kinder von SAP-Mitarbeitern und anderen Arbeitgebern betreut. Unser Aufsichtsratsmitglied Christiane Kuntz-Mayr ist geschäftsführende Gesellschafterin der family & kids @ work. Im Geschäftsjahr 2011 hat SAP die family & kids @ work mit einem Gesamtbetrag von 2,3 Mio. € unterstützt, diese Summe beinhaltet eine Einmalzahlung, ein Darlehen und einen jährlichen Beitrag.

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 (30) enthalten.

(32) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 25. Mai 2011 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2011 gewählt. Für im Jahr 2011 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. €

	2011			2010			2009		
	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	7	9	2	8	10	2	6	8
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	0	0	0	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
	2	7	9	2	8	10	2	6	8

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, Konzernumsstrukturierungen 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.

(33) Deutscher Corporate Governance Kodex

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

In den Jahren 2011 und 2010 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden: www.sap.com/about/governance/statutes/

(34) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Unternehmenszusammenschlüsse

Am 21. Februar 2012 hat die SAP SuccessFactors erworben. Weitere Einzelheiten hierzu enthält Textziffer (4).

In Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors nutzten wir die syndizierte Kreditlinie zur teilweisen Finanzierung des Kaufpreises. Weitere Informationen hierzu enthält Textziffer (26).

Neue anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Im Januar 2012 hat der Aufsichtsrat der SAP einen neuen aktienorientierten Vergütungsplan für den Vorstand aufgelegt (LTI-Plan 2015).

Der LTI-Plan 2015 sieht eine jährliche Ausgabe von Restricted Share Units (RSUs) für die Jahre 2012 bis 2015 vor, wobei bereits zu Anfang des Plans ein entsprechendes RSU-Budget für jedes Jahr zugewiesen wird. Die Anzahl der RSUs, die nach Ende eines jeweiligen Jahres unverfallbar werden, hängt vom Erreichen vorab definierter Zielvorgaben für die Kennzahlen Konzern-Gesamtumsatzerlöse sowie Konzern-Betriebsergebnis auf Non-IFRS-Basis ab. Diese Zielvorgaben wurden aus der Strategie 2015 abgeleitet. Jedes Jahr erfolgt bei einer Zielerreichung oberhalb beziehungsweise unterhalb der Zielvorgaben eine Anpassung der ursprünglich ausgegebenen Anzahl der RSUs zwischen 80 % bis 150 %. Wenn die Zielerreichung unter 80 % liegt, verfallen die für das jeweilige Geschäftsjahr ausgegebenen RSUs. Jede nicht verfallene RSU gewährt den Anspruch auf Zahlung eines Betrags, der dem Kurs der SAP-Aktie nach Ablauf einer dreijährigen Sperrfrist entspricht. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Vergütungsbericht.

Ebenfalls im Januar 2012 hat der Vorstand bekannt gegeben, dass auch für die Mitarbeiter ein neuer aktienorientierter Vergütungsplan aufgelegt wird. Analog zum LTI-Plan 2015 für die Vorstandsmitglieder werden im Rahmen des Mitarbeiterplans ebenfalls RSUs ausgegeben, wobei die endgültige Anzahl der RSUs, die nach Jahresende unverfallbar werden, von den selben Kennzahlen abhängt, die auch für den LTI-Plan 2015 definiert wurden. Die für 2012 auszugebende Tranche wurde im Dezember 2011 vom Vorstand beschlossen.

Das bisher zugeteilte Gesamtbudget für den LTI-Plan 2015 sowie für den Mitarbeiterplan beträgt 179 Mio. €. Letztendlich können der Gesamtaufwand sowie der tatsächliche Auszahlungsbetrag nicht geschätzt werden, da diese abhängig sind von der Anzahl der RSUs, die tatsächlich zur Auszahlung kommen, sowie dem Aktienkurs der SAP. Gesamtaufwand und tatsächlicher Auszahlungsbetrag können sowohl über als auch unter dem budgetierten Betrag liegen. Der Gesamtaufwand wird über die Jahre 2012 bis 2015 erfasst, wobei der überwiegende Teil des Gesamtaufwands voraussichtlich im Jahr 2012 anfällt.

(35) Anteilsbesitz

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen					
INLAND					
Crossgate AG, München ³⁾	100,0	3.784	-2.281	119.615	120
Crossgate Technologies AG, Göttingen – Rosdorf ^{3), 4)}	100,0	1.310	899	-797	77
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	-1	-1	0
Right Hemisphere GmbH, München ^{3), 4)}	100,0	66	3	36	1
SAF Germany GmbH, Konstanz ⁴⁾	100,0	582	27	387	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	2	49	0
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf ^{8), 9)}	100,0	2.759.982	606.243	1.285.917	4.723
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{4), 5), 8)}	100,0	0	61.197	553.154	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5), 8)}	100,0	0	-23.158	804.545	0
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	0	0	-61	0
SAP Fünfte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{4), 8)}	100,0	0	0	2.318.309	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	0	0	26	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	644	124.115	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	-30	928.937	0
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{4), 5), 8)}	100,0	0	32.248	323.902	0
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf	100,0	27.447	-2.991	-2.366	34
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	0	-679	13.822	0
SAP Sechste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{3), 8)}	100,0	0	0	25	0
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf	100,0	0	0	25	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{4), 5), 8)}	100,0	0	80.695	164.750	0
Sybase Germany GmbH, Düsseldorf ⁴⁾	100,0	34.226	1.854	-1.119	156
TechniData BCS GmbH, Siegen	100,0	4.162	86	831	31
TechniData GmbH, Markdorf	100,0	503	-17.005	80.013	0
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Arbin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100,0	0	243	-233	0
Armstrong Laing Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	-1	3.065	0
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	-2.368	30.535	0
Business Objects Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande ⁴⁾	100,0	0	184	4.208	0
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland	100,0	752.508	276.843	3.017.120	224
Cartesis UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	-30	1.119	0
Christie Partners Holding CV, Rotterdam, Niederlande ⁴⁾	100,0	0	-1	-21.824	0
Crossgate Italia S.p.A., Mailand, Italien ^{3), 4)}	100,0	364	-60	594	13
Crossgate S.a.r.l., Paris, Frankreich ^{3), 4)}	100,0	251	-378	-3.778	3
Crossgate UK Ltd., Slough, Großbritannien ^{3), 4)}	100,0	184	-278	-5.245	6

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	0	-85	44.527	0
Crystal Decisions France S.A.S., Levallois-Perret, Frankreich ⁴⁾	100,0	0	5.497	6.655	0
Crystal Decisions Holding Limited, Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	0	152	77.708	0
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	12	2.202	0
Edgewing Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	0	-17	0
Joe D Partners CV, Utrecht, Niederlande ⁴⁾	100,0	0	-16.229	621.539	0
Limited Liability Company SAP CIS, Moskau, Russland	100,0	349.593	31.405	109.845	619
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	33.086	3.955	5.567	15
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	16.599	-923	-2.551	93
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland ⁴⁾	100,0	9.463	692	2.569	29
S.A.P. Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	376.155	47.926	380.050	398
SAF Simulation, Analysis and Forecasting Slovakia s.r.o., Bratislava, Slowakei ⁴⁾	100,0	1.311	103	272	23
SAP – NOVABASE, A.C.E., Porto Salvo, Portugal ⁴⁾	66,7	-	-	-	0
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	576.669	89.183	168.840	600
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	673.825	50.362	71.201	1.083
SAP Belgium – Systems Applications and Products NV/SA, Brüssel, Belgien ⁴⁾	100,0	177.627	12.751	110.734	235
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien ⁴⁾	100,0	2.636	-142	653	10
SAP Business Services Center Europe, s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	21.750	772	7.028	316
SAP Commercial Services Ltd., Valletta, Malta	100,0	0	-2	-12	0
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	85.560	9.276	29.971	237
SAP CYPRUS Ltd, Nicosia, Zypern ⁴⁾	100,0	2.731	-137	-1.961	2
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	6.413	-469	-883	13
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	147.497	16.985	31.776	158
SAP Egypt LLC, Kairo, Ägypten	100,0	4.633	-2.713	-4.622	35
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	16.399	525	2.178	124
SAP España – Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien ⁴⁾	100,0	233.879	22.918	200.433	356
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	1.507	-142	-126	1
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	100.698	5.154	70.063	106
SAP France Holding, Paris, Frankreich	100,0	1.382	89.758	4.969.849	4
SAP France, Paris, Frankreich ⁴⁾	100,0	743.215	189.451	1.602.884	1.430
SAP HELLAS S.A. – SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING, Athen, Griechenland	100,0	28.669	1.620	9.233	53
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	43.825	-91	15.693	404
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	3.237	355	-825	0
SAP Ireland US-Financial Services Ltd., Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	255	165.948	2.537.691	3
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	21.717	2.636	-706	56
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	328.025	25.211	267.781	508
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	21.310	1.040	3.115	457

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland ⁴⁾	100,0	6.617	213	45.993	45
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100,0	41.258	1.947	19.731	277
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	40.131	1.276	13.238	291
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	1.979	34	-482	1
SAP Malta Investments Ltd., Valletta, Malta	100,0	0	-2	-12	0
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	49,0	76.783	-16.460	4.596	198
SAP Nederland Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande ⁴⁾	100,0	0	2.548	521.529	0
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	74.740	6.172	23.724	83
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	174.889	20.005	33.508	339
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	69.864	7.602	33.206	119
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel ⁴⁾	100,0	61.924	19.502	35.182	311
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Porto Salvo, Portugal	100,0	54.549	3.235	11.647	96
SAP Public Services Hungary Kft., Budapest, Ungarn	100,0	1.314	108	431	5
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	16.153	2.235	7.588	100
SAP Saudi Arabia Software Services Limited, Riad, Königreich Saudi-Arabien	100,0	23.828	2.069	33.470	26
SAP Saudi Arabia Software Trading Limited, Riad, Königreich Saudi-Arabien	51,0	18.829	-5.469	2.349	36
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	63.779	1.687	29.372	715
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	16.352	749	7.332	24
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	35.364	2.631	20.754	160
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	140.440	12.119	23.763	119
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100,0	51.901	-1.720	12.499	120
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	3.199	-104	233	3
SAPV (Mauritius), Ebene, Mauritius ^{3), 7)}	0	0	-36	13.314	0
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	12.068	2.001	4.196	27
Sybase (Schweiz) GmbH, Zürich, Schweiz ⁴⁾	100,0	1.526	72	1.301	6
Sybase (UK) Limited, Maidenhead, Großbritannien ⁴⁾	100,0	39.010	7.253	6.440	200
Sybase 365 Limited, Maidenhead, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	0	0	0
Sybase ApS, Kopenhagen, Dänemark ⁴⁾	100,0	336	19	456	2
Sybase Europe B.V., Utrecht, Niederlande ⁴⁾	100,0	177.866	4.219	23.355	45
Sybase France S.a.r.l., Paris, Frankreich ⁴⁾	100,0	46.298	12.006	1.653	114
Sybase Iberia S.L., Madrid, Spanien ⁴⁾	100,0	13.089	-22	-21.745	33
Sybase Italia SRL, Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	7.968	303	-150	32
Sybase Luxembourg S.a.r.l., Luxemburg ⁴⁾	100,0	213	0	-25	0
Sybase Nederland B.V., Utrecht, Niederlande ⁴⁾	100,0	1.926	157	-1.535	12
Sybase Norge AS, Oslo, Norwegen ⁴⁾	100,0	613	71	895	2
Sybase Software BVBA/SPRL, Zaventem, Belgien ⁴⁾	100,0	2.833	89	947	16
Sybase South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100,0	21.609	1.424	-3.109	131

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Sybase Sverige AB, Kista, Schweden ⁴⁾	100,0	5.546	174	1.726	22
Systems Applications Products Africa Region (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100,0	31.680	6.221	20.611	15
Systems Applications Products Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	0	4.098	85.410	0
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria ⁴⁾	100,0	13.435	955	2.690	34
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	89,5	191.933	7.618	33.369	317
TomorrowNow (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	-6	22	0
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	0	-67	-3.275	0
AMERIKA					
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	0	0	16.147	0
Business Objects Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien ⁴⁾	100,0	0	0	79	0
Business Objects Option, LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	0	1.004	65.757	0
Clear Standards, Inc., Sterling, Virginia, USA ⁴⁾	100,0	1.061	-1.189	15.251	0
Crossgate Inc., Atlanta, Georgia, USA ^{3),4)}	100,0	313	-921	-7.335	24
Extended Systems, Inc., Boise, Idaho, USA ⁴⁾	100,0	0	-41	17.557	0
Financial Fusion, Inc., Concord, Massachusetts, USA ⁴⁾	100,0	0	0	0	0
Frictionless Commerce, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	926	-671	36.524	0
iAnywhere Solutions Canada Ltd., Waterloo, Kanada ⁴⁾	100,0	1.367	1.313	3.385	142
iAnywhere Solutions Inc., Dublin, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	30.102	66.396	177.422	67
INEA Corporation USA, Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	3	333	0
Inxight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	-1	99	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada ⁴⁾	100,0	-	-	-	0
Liberia LLC, Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	-	-	-	0
Maxware, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	190	45	-377	0
Right Hemisphere Inc., San Ramon, Kalifornien, USA ^{3),4)}	100,0	756	-1.605	48.508	28
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	3.186.980	257.874	1.520.738	5.740
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela	100,0	24.069	2.085	2.779	36
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	156.386	10.194	29.911	573
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	446.070	519	97.702	1.275
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100,0	674.306	47.090	451.864	2.058
SAP Colombia S.A.S., Bogota, Kolumbien	100,0	65.014	-6.671	-10.507	159
SAP Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100,0	7.409	423	2.502	9
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100,0	0	23.551	7.743	0
SAP Global Marketing, Inc., New York, New York, USA	100,0	238.518	3.892	22.759	480
SAP Government Support & Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	97.000	22.037	148.490	183
SAP Industries, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	358.574	42.453	401.089	403
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA ⁴⁾	100,0	56.008	809	12.855	50
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	21.303	659.558	0

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	458.999	20.168	137.595	2.029
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	223.775	-11.504	-10.147	408
SAP PERU S.A.C., Lima, Peru	100,0	24.280	209	1.333	44
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA ⁴⁾	100,0	334.786	49.020	263.747	237
SAP Technologies Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	0	0	0	0
SAP Ventures Fund I, L.P., Wilmington, Delaware, USA ^{3),7)}	0	0	4.455	15.481	0
Sybase 365 LLC, Dublin, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	49.237	-6.371	92.932	128
Sybase 365 Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln ⁴⁾	100,0	0	0	-1.990	0
Sybase Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien ⁴⁾	100,0	2.251	351	1.469	12
Sybase Canada Ltd., Waterloo, Kanada ⁴⁾	100,0	18.579	990	5.105	69
Sybase de Mexico, S. De R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko ⁴⁾	100,0	5.805	-1.586	-135	27
Sybase do Brasil Software Ltda., São Paulo, Brasilien ⁴⁾	100,0	17.328	-1.178	-316	31
Sybase Global LLC, Dublin, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	0	0	7.529	0
Sybase Intl Holdings LLC, Dublin, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	0	0	12.047	0
Sybase, Inc., Dublin, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	355.879	23.167	4.509.013	1.225
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA ⁴⁾	100,0	16	421.025	-192.873	3
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
Beijing Zhang Zhong Hu Dong Information Technology Co. Ltd., Peking, China ⁴⁾	100,0	1.676	254	-603	6
Business Objects Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia ⁴⁾	100,0	0	0	261	0
Business Objects Software (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China ⁴⁾	100,0	7.444	1.715	7.102	108
iAnywhere Solutions K.K., Tokio, Japan ⁴⁾	100,0	8.845	-162	-2.903	21
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	44.166	5.090	13.989	49
PT Sybase 365 Indonesia, Jakarta, Indonesien ⁴⁾	100,0	94	-6	229	0
Right Hemisphere Ltd., Auckland, Neuseeland ³⁾	100,0	547	-1.365	4.953	39
Ruan Lian Technologies (Beijing) Co. Ltd., Peking, China ⁴⁾	100,0	0	-26	-1.164	1
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100,0	307.921	-10.043	26.608	2.652
SAP Asia Pte Limited, Singapur, Singapur	100,0	259.969	31.471	58.537	676
SAP Asia (Vietnam) Co. Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam ^{3),4)}	100,0	382	27	405	34
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	426.967	25.988	259.227	615
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100,0	32.187	-937	1.163	50
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD., Singapur, Singapur	100,0	0	-6	300	0
SAP INDIA PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100,0	343.699	38.868	185.953	1.518
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100,0	639.458	48.744	528.303	1.053
SAP Korea Limited, Seoul, Südkorea	100,0	118.258	11.014	27.358	215
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	153.304	-4.379	3.569	4.138
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	59.606	6.610	18.383	122
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	42.207	4.324	33.945	42

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP PHILIPPINES, INC., Makati City, Philippinen	100,0	28.426	879	9.090	38
SAP R&D Center Korea, Inc., Seoul, Südkorea ⁴⁾	100,0	9.009	347	15.944	90
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand ⁶⁾	49,0	45.622	2.396	35.215	50
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipeh, Taiwan	100,0	58.408	6.271	26.331	71
Sybase (N.Z.) Limited, Wellington, Neuseeland ⁴⁾	100,0	2.564	750	4.389	5
Sybase (Singapore) Pte Limited, Singapur ⁴⁾	100,0	9.539	-22	974	168
Sybase 365 Ltd. (HK), Hongkong, China ⁴⁾	100,0	-	-	-	0
Sybase Australia Pty Limited, Sydney, Australien ⁴⁾	100,0	15.267	2.100	8.357	35
Sybase Hong Kong Limited, Hongkong, China ⁴⁾	100,0	8.975	-150	223	69
Sybase India, Ltd., Mumbai, Indien ⁴⁾	100,0	0	161	2.675	0
Sybase K.K., Tokio, Japan ⁴⁾	100,0	20.690	510	1.597	66
Sybase Korea, Ltd, Seoul, Südkorea ⁴⁾	100,0	9.364	326	2.877	47
Sybase Philippines Inc., Makati City, Philippinen ⁴⁾	100,0	0	1	-11	0
Sybase Software (China) Co. Ltd., Peking, China ⁴⁾	100,0	16.922	2.055	16.536	396
Sybase Software (India) Private Ltd, Mumbai, Indien ⁴⁾	100,0	3.904	257	6.741	196
Sybase Software (Malaysia) Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia ⁴⁾	100,0	2.387	103	1.643	3
Sybase Taiwan Co. Ltd., Taipeh, Taiwan ⁴⁾	100,0	3.913	-430	1.019	19
TechniData EHS Solutions Asia Pte Limited, Singapur, Singapur ⁴⁾	100,0	0	-51	47	0
TomorrowNow Australia Pty Limited, Sydney, Australien ⁴⁾	100,0	0	6	404	0
TomorrowNow Singapore Pte Limited, Singapur, Singapur ⁴⁾	100,0	0	-10	79	0

Stand 31. Dezember 2011	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2011 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (-) 2011 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft am 31.12.2011 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2011 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
II. ASSOZIERTE UNTERNEHMEN					
Alteryx Inc., Orange, Kalifornien, USA ⁴⁾	9,20	18.338	-1.587	-4.456	132
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA ⁴⁾	16,00	32.837	-3.017	2.283	696
China DataCom Corporation Limited, Guangzhou, China ⁴⁾	28,30	0	0	40.276	0
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., Grand Cayman, Kaimaninseln	5,35	-	-	-	0
Original1 GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland	40,00	60	-4.405	3.494	17
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien ⁴⁾	17,00	19.484	1.451	15.773	0
TechniData IT-Service GmbH, Markdorf, Deutschland ⁴⁾	26,00	12.300	600	1.254	101

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 2011 einschließlich Geschäftsführer in Vollzeitäquivalenten

³⁾ Erstmals in den Konzernabschluss einbezogen

⁴⁾ Mittelbar gehalten

⁵⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag

⁶⁾ Die restlichen Aktien sind Vorzugsaktien ohne Stimmrecht.

⁷⁾ Gemäß IAS 27 in Verbindung mit SIC 12 konsolidiert

⁸⁾ In den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen, die gemäß § 264 Abs. 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 Gesellschafter die SAP AG ist

Stand 31. Dezember 2011

Name und Sitz der Gesellschaft

III. SONSTIGE BETEILIGUNGSSUNTERNEHMEN

(Beteiligungsquote größer oder gleich 5 %)

Aepona Ltd., Belfast, Nordirland, Großbritannien

Apigee Corporation, Santa Clara, Kalifornien, USA

Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA

Connectiva Systems, Inc., New York, New York, 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

Lavante, Inc., San José, 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

OpenX Software Limited, London, Großbritannien

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

Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan

SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland

InnoWerft – Technologie- und Gründerzentrum Walldorf Stiftung GmbH, Walldorf, Deutschland

The SAVO Group Ltd., Chicago, Illinois, USA

Walldorf, den 23. Februar 2012

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand



Bill McDermott



Jim Hagemann Snabe



Werner Brandt



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 2011 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 13a-15(f) und 15d-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 2011 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 2011 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 2011 enthalten.



300 MIO.

ZWISCHEN 2012 UND 2015 WERDEN 300 MILLIONEN NEUE ARBEITSPLÄTZE
BENÖTIGT, UM MIT DEM WACHSTUM DES WELTWEITEN ARBEITSKRÄFTEANGEBOTS
SCHRITT ZU HALTEN.

277 Zusätzliche Informationen

- 278 5-Jahresübersicht
- 281 Glossar
- 298 Adressen
- 299 Publikationen für unsere Aktionäre
- 300 Finanzkalender
- 301 Impressum

5-Jahresübersicht¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatz und Ergebnis					
Softwareerlöse	3.971	3.265	2.607	3.606	3.407
davon Region EMEA	1.774	1.471	1.304	1.844	1.697
davon Region Amerika	1.482	1.247	855	1.184	1.228
davon Region Asien-Pazifik-Japan	715	547	449	578	482
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	11.319	9.794	8.198	8.466	7.441
Non-IFRS-Anpassungen	27	74	11	157	-14
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	11.346	9.868	8.209	8.623	7.427
Umsatzerlöse (IFRS)	14.233	12.464	10.672	11.575	10.256
Non-IFRS-Anpassungen	27	74	11	157	-14
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	14.260	12.538	10.683	11.732	10.242
Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote (Software- und softwarebezogene Serviceerlöse in % der Umsatzerlöse)	80	79	77	73	73
Betriebsergebnis (IFRS)	4.881	2.591	2.588	2.701	2.698
Non-IFRS-Anpassungen	-171	1.357	339	600	95
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	4.710	3.947	2.927	3.301	2.793
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	34	21	24	23	26
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	33	32	27	28	27
Operative Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt)	33	31	28	k. A.	k. A.
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme	68	58	54	63	106
Restrukturierungsaufwendungen ²⁾	4	-3	198	60	2
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	448	300	271	297	61
Finanzergebnis	-38	-67	-80	-50	124
Gewinn vor Steuern	4.768	2.338	2.435	2.624	2.824
Gewinn vor Steuern in % der Umsatzerlöse	33	19	23	23	28
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	31	20	22	27	30
Ertragsteueraufwand	-1.329	-525	-685	-776	-916
Gewinn nach Steuern	3.439	1.813	1.750	1.848	1.908

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2011	2010	2009	2008	2007
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.775	2.922	3.019	2.158	1.932
Free Cashflow	3.330	2.588	2.794	1.819	1.532
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-1.226	-3.994	-299	-3.766	-1.391
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-1.176	2.520	-2.170	1.281	-1.287
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.965	3.518	1.884	1.280	1.608
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	550
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	636	10	400	382	498
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbare Zahlungsmittel)	5.601	3.528	2.284	1.662	2.656
Finanzschulden (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Schuldscheindarlehen, Anleihe)	3.965	4.378	703	2.321	27
Nettoliquidität	1.636	-850	1.581	-659	2.629
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) in Tagen	60	65	79	71	66
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ³⁾	3.577	3.177	2.598	3.219	2.898
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	9.669	7.143	5.255	5.571	6.184
Summe langfristiger Vermögenswerte	13.556	13.696	8.119	8.329	3.977
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive RAP)	6.266	5.153	3.416	5.824	3.184
Summe langfristiger Schulden (inklusive RAP)	4.252	5.862	1.467	905	499
Summe des Eigenkapitals (inklusive Anteilen anderer Gesellschafter)	12.707	9.824	8.491	7.171	6.478
Summe Vermögenswerte/Summe Eigenkapital und Schulden	23.225	20.841	13.374	13.900	10.161
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	55	47	63	52	64
Fremdkapitalquote (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	45	53	37	48	36
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	657	5.502	299	4.898	1.097
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	724	534	499	539	262
Mitarbeiter⁴⁾ und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende	55.765	53.513	47.584	51.544	44.023
Mitarbeiter im Jahresschnitt	54.346	49.970	48.471	51.638	42.302
Anteil weiblicher Mitarbeiter in %	30	30	29	29	30
Personalaufwand	5.884	5.261	4.963	4.894	4.191
Personalaufwand ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme	5.816	5.203	4.909	4.831	4.085
Personalaufwand pro Mitarbeiter ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme, in Tsd. €	107	104	101	94	97

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2011	2010	2009	2008	2007
Entwicklungsaufwendungen					
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	1.939	1.729	1.591	1.627	1.461
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	14	14	15	14	14
F&E-Intensität (Aufwendungen für F&E in % der operativen Aufwendungen)	21	18	20	18	19
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ⁴⁾ in Vollzeitbeschäftigte	15.861	15.884	14.813	15.547	12.951
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Anzahl der ausstehende Aktien am Jahresende in Mio.	1.228	1.227	1.226	1.226	1.246
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien, unverwässert, in Mio.	1.189	1.188	1.188	1.190	1.207
Gewinn je Aktie in €	2,89	1,52	1,47	1,55	1,58
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien, voll verwässert	1.190	1.189	1.189	1.191	1.210
Gewinn je Aktie, voll verwässert, in €	2,89	1,52	1,47	1,55	1,58
Dividende je Stammaktie in € ⁵⁾	1,10	0,60	0,50	0,50	0,50
Ausschüttungssumme ⁵⁾	1.309	713	594	594	594
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % des Konzernergebnisses) ⁵⁾	38	39	34	32	31
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende in €	40,85	38,10	33,00	25,24	35,53
Höchstkurs der SAP-Aktie in €	45,90	38,40	35,26	39,93	42,27
Tiefstkurs der SAP-Aktie in €	34,26	31,12	25,01	23,45	33,37
Börsenkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	50,2	46,7	40,5	30,9	44,3
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 1 Jahr, in %	8,70	17,00	32,90	-27,90	-10,60
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 5 Jahre, in %	1,70	1,20	1,30	-4,40	14,50
Rendite einer Anlage in SAP-Aktie ⁶⁾ – Anlagezeitraum 10 Jahre, in %	2,20	3,20	-1,20	-1,10	5,20
Nicht finanzielle Leistungsindikatoren					
Treibhausgasemissionen in kt	490	455	480	560	600
Energieverbrauch in GWh	860	845	860	870	895
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Vollzeitbeschäftigte in kWh	2.824	2.746	3.001	3.146	3.452
Frauen in Managementpositionen ⁷⁾ in %	13,6	13,7	14,9	14,6	14,7
Frauen als Teamleiter ⁷⁾ in %	20,6	19,5	19,0	19,9	19,8
Weibliche Manager, gesamt, in %	18,7	17,8	17,7	18,1	18,2
Mitarbeiterbindung in %	93	93	94	92	91
Kundenzufriedenheit (Skala 1 – 10)	7,7	7,6	7,7	7,7	7,6

¹⁾ Die Werte der Geschäftsjahre 2007 bis 2011 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⁾ Ab dem Jahr 2008 inklusive sonstiger Forderungen

⁴⁾ Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

⁵⁾ Für das Jahr 2011 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2011

⁶⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

⁷⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

Glossar

A

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

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 mobile Mitarbeiter mit sich bringen.

Alloy – Von IBM und SAP entwickelte Software, die den Zugriff auf SAP-Anwendungen und Informationen über IBM Lotus Notes ermöglicht und die Interaktion mit Menschen, Prozessen und Informationen vereinfacht

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.

Analytik – 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 der SAP empfohlene Ansatz für das Application Lifecycle Management ermöglicht Unternehmen, Innovationen der SAP schnell einzuführen und optimalen Nutzen aus ihren Geschäftslösungen zu ziehen.

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.

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.

Branchenlösung – Lösung, die die speziellen Anforderungen einer bestimmten Geschäftssparte oder Branche abdeckt

Business-Analytics-Lösungen der SAP – Lösungen, die einzelnen Mitarbeitern, Teams und Geschäftsnetzwerken erlauben, ihre Ziele zu erreichen. Sie helfen Unternehmen, jederzeit und überall neue Einblicke zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen, um ihre Geschäftsprozesse zu optimieren.

Business Map – Roadmap, die Geschäftsprozesse und Lösungen intuitiv grafisch darstellt. SAP stellt zwei Arten von Business Maps zur Verfügung. Siehe Solution Map und Geschäftsszenario-Map

Business Process Expert Community – Online-Netzwerk, 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 Consumers 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 „in the 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 ein nachhaltiges Wirtschaften in unserer Gesellschaft zu gewährleisten und die Abläufe der gesamten Wirtschaft zu verbessern

Custom Development Project (CDP) (kundenspezifisches Entwicklungsprojekt) – Entwicklung einer kundenspezifischen Lösung, die speziellen Geschäftsanforderungen entspricht und bei der SAP oder in einem Entwicklungssystem des Kunden entwickelt wird

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, mit dem die Produkte und Lösungen, die von SAP-Kunden heute eingesetzt werden, schrittweise erweitert und verbessert werden. 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 mit Verfahren bereitstellt, mit denen Mehrwert für den Kunden geschaffen und geboten 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 Orchestration Engine – Middleware-Komponente von SAP NetWeaver Mobile, die Zugriff auf SAP-Software und deren betriebswirtschaftliche Informationen bietet

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.

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 26.000 Mitglieder im deutschsprachigen Raum hat

Duet – Software, die gemeinsam von SAP und Microsoft entwickelt wurde und Anwendern über Microsoft-Office-Anwendungen Zugriff auf ausgewählte SAP-Software und -Daten bietet

Durchgängiger Prozess – Mehrere Geschäftsprozesse, die eine geschäftliche Anforderung eines Unternehmens von Anfang bis Ende abdecken. Für einen durchgängigen Prozess sind in der Regel Aktivitäten erforderlich, die funktions-, organisations- oder unternehmensübergreifend erfolgen. Die Software und Technologie der SAP unterstützt Kunden bei der Abwicklung durchgängiger Prozesse.

E

Ecosystem – Netz, das die SAP, ihre Kunden und Partner umfasst und den Nutzen, den die SAP ihren Kunden bietet, vergrößert. Kunden finden hier das gebündelte Fachwissen aus Communitys, innovative Partnerlösungen und branchenführende Methoden für die gemeinsame Entwicklung von Innovationen und die Zusammenarbeit. Sie können dadurch den größtmöglichen Nutzen aus ihren Investitionen in SAP-Software ziehen.

Eingebettete Analysefunktionen – Integration von Business Intelligence in operative Anwendungen und Geschäftsprozesse

Enterprise Resource Planning – Siehe SAP ERP

Enterprise Service – Zusammenstellung hochintegrierter Webservices, auf die von Anwendungen zugegriffen werden kann und die von diesen immer wieder zur Unterstützung von Geschäftsprozessen genutzt werden können. 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

Enterprise Services Community – Unternehmens- und branchenübergreifendes Forum, in dem sich führende Experten verschiedener Branchen über Ideen und Innovationen im Bereich Enterprise Services austauschen. Mitglieder sind Kunden und Partner, die gemeinsam mit der SAP Enterprise Services ermitteln und definieren, die von Kunden benötigt und von der SAP bereitgestellt werden.

Enterprise Services Repository – Zentrales Verzeichnis, in dem Service-Schnittstellen, Core Services, zusammengesetzte Services, Enterprise Services, Business-Objekte und Geschäftsprozesse modelliert und deren Metadaten gespeichert werden. Das Verzeichnis ist Teil der Technologieplattform SAP NetWeaver.

Erweiterungspaket – 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.

G

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 Customer Reference Program – SAP-Programm, das Detailinformationen über Referenzkunden weltweit über eine Datenbank zur Verfügung stellt, auf die Vertriebspartner bei Verhandlungen mit einem neuen SAP-Kunden zugreifen können. Referenzkunden haben ihre Zustimmung gegeben, an einer oder mehreren Aktivitäten im Rahmen des Referenzprogramms der SAP teilzunehmen.

Grüne IT – Umweltfreundliche Informationstechnologie und Informationstechnologie für eine nachhaltige Unternehmensführung. SAP-Software kann Kunden dabei helfen, die durch Rechenzentren verursachte Umweltbelastung zu verringern. SAP berät Kunden unter anderem darüber, wie sie die Anzahl der Server durch eine Konsolidierung ihrer Systemlandschaft verringern können, und arbeitet mit Technologiepartnern zusammen, die eine möglichst energieeffiziente Infrastruktur durch Virtualisierung und andere Techniken schaffen.

I

Industry Value Network – SAP-Forum, in dem Kunden, unabhängige Softwareanbieter, Systemintegratoren, Technologienanbieter und SAP ein Netzwerk aus Gruppen bilden, um

gemeinsame Innovationen und die Entwicklung leistungsfähiger Lösungen für eine bestimmte Branche voranzutreiben. SAP bietet dafür eine unternehmensübergreifende Umgebung auf Basis von SAP NetWeaver als gemeinsamer Technologieplattform.

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 plattenbasierte 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 deren Aufrufen 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.

J

Java – Von Sun Microsystems 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. Diese werden bei der Validierung geprüft.

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 – Angebote für betriebswirtschaftliche Standardanwendungen und -technologien, die ein aufeinander abgestimmtes und stabiles Lösungspfotolio 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

L

Lean – Herstellungsprinzipien, die vom japanischen Autobauer Toyota entwickelt wurden. Zunächst wird der Mehrwert für den Kunden definiert. Anschließend wird jeder Schritt, der erforderlich ist, um diesen Mehrwert in allen Unternehmen und Geschäftsbereichen zu konzipieren, zu entwickeln, bereitzustellen und zu erhalten, neu strukturiert. Unternehmen werden dadurch effizienter und können schneller auf Kundenwünsche reagieren, attraktivere Arbeitsplätze für Mitarbeiter schaffen und ihren Einfluss auf die Umwelt reduzieren.

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-BusinessObjects-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.

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.

Lösungspfotolio – Allgemeine Anwendungen, branchen-spezifische Anwendungen, Dienstleistungen (zum Beispiel Beratung) sowie Software zur Unterstützung bewährter Geschäftsverfahren der jeweiligen Branche. Die Lösungspfotolios 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.

N

Nachhaltigkeit – Bei der 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 zu verbessern und die Lebensqualität von Menschen zu erhöhen. 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.

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-Resources 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

One SAP – Organisatorisches Konzept bei der SAP, das eine enge Zusammenarbeit zwischen sämtlichen Bereichen des Unternehmens hinsichtlich Services, Software und Kunden- und Partnernetz fördert und einen geschlossenen Auftritt gegenüber Kunden unterstützt

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 Betriebssystem.

Orchestrierung – Ein 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.

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 Business-Intelligence-Plattform von SAP-BusinessObjects 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 – Auslieferbare, für Kunden sichtbare, installierbare und erneuerbare Softwareeinheit

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.

Rapid-Deployment-Lösung von SAP Information Interchange OnDemand – SAP-Lösung, die vorkonfigurierte Partnerprofile für die Vernetzung von Geschäftspartnern zur Verfügung stellt. Sie sorgt für eine bessere Integration und einen einfacheren Datenaustausch mit Partnern und schafft damit die Voraussetzungen für einen schnellen und effizienten Handel zwischen Unternehmen und eine einfache Fakturierung. Die Verbindung zu den Geschäftspartnern muss für die jeweiligen Prozesse nur einmal eingerichtet werden. Danach können Kunden elektronische Belege für alle Arten von Materialien, Waren und Dienstleistungen über ihre vorhandenen SAP-Anwendungen direkt austauschen.

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 geplante 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 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 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 branchenspezifischen Best Practices. SAP-Business-All-in-One-Lösungen sind für mittelgroße Unternehmen mit bis zu 2.500 Mitarbeitern konzipiert, die eine integrierte Lösung suchen, um die Geschäftsprozesse in ihrem Sektor durchgängig abzudecken. Die Lösungen werden weltweit von einem Netzwerk aus über 1.100 Partnern vertrieben, das mehr als 700 branchenspezifische Lösungen in über 50 Ländern anbietet.

SAP Business ByDesign – Flexible On-Demand-Lösung, die branchenübergreifende Prozesse umfassend abdeckt und vorkonfigurierte Geschäftsvorfälle für das Finanzmanagement, Projektmanagement, die Personalwirtschaft, Beschaffung und Logistik sowie das Management von Kundenbeziehungen bietet. Mit Feature Pack 2.6 steht eine offene Plattform zur Verfügung, die Partnern die weitere Anpassung der Software ermöglicht und zugleich der SAP als Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer bereichsspezifischer On-Demand-Lösungen

dient. Diese Version zeichnet sich durch eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit aus und bietet Unterstützung für Mobilgeräte. Gleichzeitig ermöglicht sie die Integration der On-Demand-Lösungen von Niederlassungen in die zentralen Systeme eines Konzerns.

SAP BusinessObjects – Breit gefächertes Portfolio von Werkzeugen und Anwendungen, das hilft, Mitarbeiter, Informationen und Geschäftsprozesse über Geschäftsnetzwerke hinweg zu verbinden und so die Unternehmensleistung zu optimieren. Das Portfolio umfasst Lösungen für Business Intelligence (BI), Enterprise Performance Management (EPM), Enterprise Information Management (EIM) und Governance, Risk und Compliance (GRC) sowie analytische Anwendungen.

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.

SAP Channel Partner Portal – SAP-Extranet für Partner, das Zugriff auf Informationen, Angaben zu Produkten, Neuigkeiten, Tools und Schulungsmaterialien bietet und die Bestellung von Produkten ermöglicht. Partner können über dieses Portal ihre Geschäftsbeziehung mit der SAP pflegen und erhalten Zugang zum SAP PartnerEdge P2P Network, um mit anderen SAP-Partnern zusammenzuarbeiten.

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), Seoul (Korea), Tokio (Japan) und Walldorf (Deutschland).

SAP Collaborative E-Care Management – Anwendung, die Patienten, ihre Familien und Gesundheitsdienstleister über medizinische Kontrollsoftware und mobile Endgeräte in Echtzeit miteinander verbindet. Mithilfe der Software können Patienten Fortschritte im Rahmen eines individuell erstellten Behandlungsplans überprüfen und dabei auch E-Learning-Angebote nutzen.

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-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. Die Crystal-Lösungen der SAP umfassen neben der Crystal-Reports-Produktpalette die Softwareanwendungen SAP Crystal Presentation Design, SAP Crystal Dashboard Design, SAP Crystal Dashboard Viewing, SAP Crystal Interactive Analysis und die On-Demand-Lösung SAP Crystal Exploration.

SAP Crystal Reports – Software aus dem SAP-Business-Objects-Portfolio, 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 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, Analysten, Beratern und Administratoren umfassende technische Inhalte und fundiertes Know-how zu SAP NetWeaver bietet

SAP E-Invoicing for Compliance OnDemand – Anwendung, die Papierrechnungen in elektronische Rechnungen umwandelt und es Unternehmen ermöglicht, digital unterzeichnete, auflagen- und vorschriftenkonforme Rechnungen elektronisch im gewünschten Format zu versenden und zu empfangen. Die Anwendung erleichtert das Einhalten von Vorschriften und sorgt für einen schnelleren Zahlungsein- und -ausgang.

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, and 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 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, Trade Promotion Management und Category 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, Policen- 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 Call-Center, Kommunikation über das Internet und Verbrauchsabrechnung bereitstellt

SAP for Wholesale Distribution – Lösungsportfolio für Großhandelsunternehmen unterschiedlichster Branchensegmente. Die branchenspezifischen Funktionen unterstützen neue, marktorientierte Geschäftsmodelle und -strategien.

SAP HANA – Flexible, datenquellenunabhängige In-Memory-Appliance-Software, die Unternehmen hilft, ihre Geschäftsabläufe zu analysieren, und dabei auf riesige Mengen detaillierter Bewegungs- und analytischer Daten aus praktisch jeder Datenquelle zugreift. Die Appliance-Software 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 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 NetWeaver – Technologieplattform, die Informationen und Geschäftsprozesse technologie- und unternehmensübergreifend verbindet. SAP NetWeaver unterstützt Internet-standards wie HTTP, XML und Webservices und bildet die Grundlage für die SAP Business Suite. Die Plattform 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) – Komponente 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 Business Warehouse Accelerator (SAP NetWeaver BW Accelerator) – Software, die durch Komprimierungen, parallele speichergestützte Verarbeitung und Suchtechnologien schnellere Abfragen, geringeren Verwaltungsaufwand und kürzere Batch-Prozesse ermöglicht. Vormals unter dem Namen SAP NetWeaver BI Accelerator angeboten.

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 einer plattformunabhängigen Laufzeitumgebung für mobile Lösungen, die einen zeit- und standortunabhängigen Online- und Offline-Zugriff auf Unternehmensdaten ermöglichen. Als technische Basis für mobile Unternehmenslösungen umfasst Version 7.1 ein Gateway, das auf der Data Orchestration Engine aufsetzt und eine offene Standardschnittstelle zur Engine bildet.

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 P2P Network – Globale Online-Plattform 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

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 Branchenexperten 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 Product Safety Management OnDemand – Lösung, die Material- und Produktsicherheit integriert. Sie ist auf Abonnementbasis erhältlich, wobei die Bezahlung sich nach der tatsächlichen Nutzung richtet. Über das Internet haben die Nutzer Zugang zu einer bei der SAP betriebenen Plattform, die auch SAP EHS Management und die Pakete von SAP EHS Regulatory Content umfasst. Die Lösung ist vollständig in SAP ERP integriert und umfasst zentrale Funktionen wie die

Verwaltung von Stoffstammdaten sowie die Abwicklung von Gefahrengütern, Sicherheitsdatenblätter, eine zentrale Etikettenverwaltung, Betriebsanweisungen und Stoffmengenverfolgung.

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-Lösungen – 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 Research – Globale Organisation, die für technologische Forschung und Innovation bei der SAP zuständig ist. Durch die Erschließung richtungsweisender IT-Trends bringt die Organisation die angewandte Forschung voran und fördert gezielt Projekte, die wirtschaftlichen Nutzen versprechen und die Produktpalette der SAP erweitern. Das Forschungsmodell von SAP Research basiert auf gemeinsamer Innovation durch partnerschaftliche Forschung – von großen Kooperationen mit Partnern aus der Wissenschaft und Wirtschaft bis hin zu maßgeschneiderten Innovationsprojekten mit einzelnen Kunden. Projekte und Technologien, die sich als besonders erfolgversprechend und gewinnbringend abzeichnen, werden in Prototypen und damit in potenzielle Geschäftsmöglichkeiten für die SAP umgesetzt.

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.

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-Lösungen.

SAP Social Services Management for Public Sector – Neues Softwarepaket für die effiziente Auszahlung von Sozialleistungen. Das Paket SAP Social Services Management for Public Sector unterstützt öffentliche Verwaltungen von der Kommunal- bis zur Bundesebene bei der Verwaltung und Bewilligung monetärer Sozialleistungen.

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 Strategic Enterprise Management (SAP SEM) – Anwendung mit Werkzeugen und Prozessen, die Führungskräften in Echtzeit eine integrierte Sicht auf die Unternehmensleistung ermöglicht – über Organisationsgrenzen hinweg

SAP StreamWork – Cloud-Lösung, die die Zusammenarbeit bei Entscheidungen in einer Online-Umgebung unterstützt. Sie bringt die richtigen Mitarbeiter miteinander in Kontakt und ermöglicht ihnen Zugang zu Informationen, Strukturen, Unternehmensanwendungen und Geschäftsprozessen, um so schneller konkrete Ergebnisse zu erzielen. Anwender innerhalb und außerhalb des Unternehmens können über SAP StreamWork zusammen Strategien entwickeln, Probleme lösen, Ideen und Feedback sammeln sowie Entscheidungen vorantreiben.

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 Trade Promotion Optimization – Anwendung, mit der Marketing- und Vertriebsteams über Modellierungs- und Prognosefunktionen systematisch die realen Auswirkungen von Verkaufsförderungsmaßnahmen ermitteln und optimieren können. Die Analyse umfasst auch den erwarteten Umsatz und Gewinn, sowohl für den Hersteller als auch für den Händler.

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.

Serviceorientierte Architektur (SOA) – Betriebswirtschaftlich ausgerichtete Softwarearchitektur, die ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Kosteneffizienz im IT-Betrieb bietet. Eine SOA unterstützt die Entwicklung, Identifizierung und Nutzung von standardisierten Services im gesamten Unternehmen. Dies gibt Unternehmen die Möglichkeit, Softwarekomponenten flexibler wiederzuverwenden und somit schneller auf neue Geschäftsanforderungen zu reagieren.

Software as a Service (SaaS) – Software, die buchstäblich „als Service“ angeboten wird. Die Softwareanwendungen werden über eine sichere Internetverbindung und einen regulären Webbrowser 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 in Software und softwarebezogenen Services, die SAP ausweist und die Softwareerlöse, Wartungserlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse umfassen

Solution Map – Grafische Übersichtsdarstellungen zur Abbildung der Geschäftsprozesse in einem Unternehmen. Sie helfen Kunden bei der Visualisierung, Planung und Implementierung einer konsistenten, integrierten und umfassenden IT-Lösung.

Spezifikation – Detaillierte Beschreibung der betriebswirtschaftlichen und funktionalen Anforderungen eines bestimmten Produkts oder Projekts

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

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 agiert als selbstständiges Tochterunternehmen der SAP.

Sybase 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.

Sybase Adaptive Server Enterprise (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. Wird 2012 in SAP Sybase ASE umbenannt.

Sybase IQ – Ein 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. Wird 2012 in SAP Sybase IQ umbenannt.

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.

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 wesentlichen Gerätetypen verknüpfen.

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.

U

Umwälzende technologische Entwicklungen

(Disruptive Technologie) – 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.

Unrestricted-Shipment-Phase – Zweite Auslieferungsphase eines Release, in der das Release für alle Kunden erhältlich ist. Folgt auf die Restricted-Shipment-Phase.

Upgrade – Ersetzen einer Anwendungskomponente durch eine neuere Komponente derselben Anwendung

V

Vertriebspartner – Kategorie, die Systemhäuser, Software Solution Partner (vormals unabhängige Softwareanbieter oder Independent Software Vendors, ISVs) und Value-Added Distributors umfasst

„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. Durch die kürzliche Akquisition von Right Hemisphere wird die SAP Business Suite um neue 3-D-Visualisierungsfunktionen ergänzt, 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 die 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 Browsertechnologien 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.

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 der Landesgesellschaften finden Sie im Internet unter www.sap.com/contactsap/directory.

Bei Fragen zu diesem Geschäftsbericht 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.de/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

Publikationen für unsere Aktionäre

Die folgenden gedruckten Publikationen können bei SAP Investor Relations angefordert werden:

- Geschäftsbericht des SAP-Konzerns (IFRS, deutsch, englisch)
- Jahresbericht Form 20-F (IFRS, nur englisch)
- Rechnungslegung der SAP AG (HGB, nur deutsch)
- Quartalsberichte (deutsch, englisch)
- Aktionärsmagazin SAP INVESTOR (nur deutsch)

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

Der interaktive Geschäftsbericht des SAP-Konzerns in Deutsch und Englisch ist unter www.sapannualreport.com zu finden.

Die interaktive Version des Aktionärsmagazins SAP INVESTOR in Deutsch und Englisch finden Sie unter www.sap-investor.com.

Der interaktive Nachhaltigkeitsbericht der SAP ist unter www.sapsustainabilityreport.com zu finden.

Lesen Sie den Geschäftsbericht sowie die Quartalsberichte der SAP bequem auf Ihrem iPad. Die kostenlose interaktive App steht Ihnen im App Store zur Verfügung.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter www.sap.de/corpgov bereitgestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Satzung der SAP
- 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
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen

Finanzkalender

2012

22. März

Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Geschäftsjahr 2011

25. April

Zahlen zum ersten Quartal 2012

23. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

24. Mai

Zahlung der Dividende

24. Juli

Zahlen zum zweiten Quartal 2012

24. Oktober

Zahlen zum dritten Quartal 2012

2013

23. Januar

Vorläufige Zahlen für das Geschäftsjahr 2012

4. Juni

Hauptversammlung, Mannheim

5. Juni

Zahlung der Dividende

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP AG
Investor Relations

KONZEPT UND REALISATION

Kuhn, Kammann & Kuhn GmbH, Köln

FOTOGRAFIE REFERENZKUNDEN UND TITEL

Reto Klar, Berlin
Gary Parker, San José, Kalifornien, USA
Wolfgang Scheible, Stuttgart
Christian Schlüter, Essen
Getty Images, München
Laif, Köln
SAP, Walldorf

DRUCK

ColorDruckLeimen GmbH, Leimen

COPYRIGHT

© 2012 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork, SAP HANA und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, Business-Objects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP AG.

Sybase und Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere und weitere im Text erwähnte Sybase-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Sybase Inc. Sybase ist ein Unternehmen der SAP AG.

Crossgate, m@gic EDDY, B2B 360° sowie B2B 360° Services sind eingetragene Marken der Crossgate AG in Deutschland und anderen Ländern. Crossgate ist ein Unternehmen der SAP AG.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.



KONZERNZENTRALE

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland
www.sap.com

www.sap.de/investor



50110359