



Wir erzielten 2003 die stärksten Marktanteilsgewinne in der SAP-Geschichte

Henning Kagermann

Vorstandssprecher
der SAP AG
in der Hauptversammlung am 6. Mai 2004



Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen, meine Damen und Herren,

als wir uns hier vor gut einem Jahr trafen, gab es in unserer Industrie immer noch die Hoffnung auf eine wieder ansteigende Investitionsbereitschaft der Kunden in der zweiten Jahreshälfte. Doch im Verlauf des Jahres mussten die Branchenanalysten ihre Prognosen mehrfach nach unten korrigieren, weil sich die Zurückhaltung der Unternehmen bei IT-Investitionen fortsetzte.

So war 2003 für unsere Branche das zweite schwierige Jahr in Folge. Die SAP hatte sich jedoch bereits Ende 2002 auf dieses Marktumfeld eingestellt, weshalb auch 2003 ein außerordentlich gutes Jahr für uns werden konnte. Unser Ziel war es, den Gewinn je Aktie deutlich zu steigern, die Profitabilität zu erhöhen und den Marktanteil der SAP in dem voraussichtlich stagnierenden Markt zu vergrößern. Dieser Ansatz hat sich bewährt; die SAP hat ihre Ziele im Jahr 2003 deutlich übertroffen:

- ▷ Unser Marktanteil im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern erreichte neue Höchststände.
- ▷ Wir erzielten Rekordwerte beim operativen Ergebnis und beim Gewinn je Aktie. Beide Werte lagen sogar deutlich über unseren Prognosen.
- ▷ Die Profitabilität erreichte den höchsten Wert seit 1997.
- ▷ In den USA festigten wir die Marktführerschaft.
- ▷ Und besonders stolz sind wir darüber, dass wir – wie angekündigt – die Nummer eins auf dem Markt für Customer Relationship Management, kurz CRM, wurden.

Zunächst zu den Marktanteilen:

Die SAP baute ihre Position als globaler Marktführer weiter aus. Der weltweite Marktanteil der SAP gegenüber unseren vier größten Wettbewerbern, die im vergangenen Jahr Oracle, PeopleSoft, i2 Technologies und Siebel waren, betrug 59 % zum Ende des vierten Quartals 2003. Zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr lagen wir bei 51 % und erzielten somit 2003

die stärksten Marktanteilsgewinne in der SAP-Geschichte.

Besonders bemerkenswert ist, dass wir mit unserer neu aufgestellten Vertriebsmannschaft in den USA, dem Heimatmarkt unserer Wettbewerber, auch dort wieder Marktführer werden konnten.

Meine Damen und Herren, dies hat sich natürlich auch auf die Kursentwicklung der SAP-Aktie positiv ausgewirkt. Mit einer Kurssteigerung von 76 % verzeichnete die SAP-Aktie 2003 einen stärkeren Zuwachs als der DAX 30 mit 37 % und der Goldman-Sachs-Software-Index mit 50 %. Seit September 2003 ist die SAP-Aktie im Dow Jones STOXX 50 gelistet und zählt damit auch auf europäischer Ebene zum Kreis der Blue-Chip-Werte.

Doch nun zu den Geschäftszahlen für 2003. Angesichts der schwachen konjunkturellen Entwicklung unserer Branche erwarteten wir für das Geschäftsjahr 2003 nur ein sehr geringes Umsatzwachstum und richteten unser Hauptaugenmerk auf eine nachhaltige

Verbesserung der Profitabilität und des Gewinns pro Aktie. Unerwartet war allerdings die zunehmende Stärke des Euro gegenüber dem US-Dollar, der im Jahresverlauf 17 % an Wert verlor.

Unter dem Einfluss dieser Rahmenbedingungen verringerte sich der Gesamtumsatz der SAP 2003 gegenüber dem Vorjahr um 5 % auf 7,0 Mrd. €. Bereinigt man die Währungseffekte, ergibt sich jedoch eine Steigerung um 3 % – was in etwa unserer ursprünglichen Erwartung entspricht.

Der Softwareumsatz sank nominal um 6 % auf rund 2,1 Mrd. €. Währungsbereinigt entspricht dies immerhin noch einem Zuwachs von 1 %. Der schwache US-Dollar hat unserer Konkurrenz, die in US-Dollar berichtet, 2003 einen kräftigen optischen Rückenwind beschert. Rechnet man die Softwareumsätze der SAP in US-Dollar um und vergleicht sie mit den Finanzzahlen der Konkurrenz, so zeigt sich, dass die SAP im Jahr 2003 im Softwaregeschäft ein deutlich stärkeres Wachstum erzielen konnte als ihre wichtigsten Wettbewerber: In US-Dollar gerechnet steigerte die SAP den Softwareumsatz im Jahr 2003 um 12 %, während der Markt einen Rückgang von 4 % verzeichnete.

74 % der Softwareerlöse wurden – auf Basis des Auftragseingangs – bei bestehenden Kunden erzielt, 26 % stammen von neuen Kunden. Wie erfolgreich die SAP im Neukundengeschäft war, zeigt folgender Vergleich: Im Jahr 2003 verkauften wir alleine an unsere Neukunden mehr Software als jeder Hauptwettbewerber an die Gesamtheit seiner Kunden.

Der Trend zu kleineren Projekten, deren Aufwand sich schnell auszahlt – also zu Projekten mit einem schnellen Return-on-Investment – hat sich weiter fortgesetzt und zu einer Verringerung des mittleren Auftragswertes von über 20 % geführt. Dies konnte erfreulicherweise durch Verbesserung der Vertriebseffizienz nahezu kompensiert werden. Es wurden circa 700 Lizenzverträge mehr abgeschlossen als im Vorjahr, eine Steigerung von 13 %.

Ein Blick in die Regionen zeigt, dass wir in den USA unsere Stellung deutlich verstärken konnten. Währungsbereinigt ist der Umsatz um 5 % in diesem für uns strategisch wichtigen Markt gestiegen. Durch den starken Euro haben wir nominal jedoch einen Umsatzrückgang von 12 % auf 1.736 Mio. € zu verzeichnen.

In unserem Heimatmarkt Deutschland erwirtschafteten wir trotz der schwierigen Bedingungen einen Umsatzanstieg von 1 % auf 1.670 Mio. €.

In Deutschland erwirtschafteten wir trotz der schwierigen Bedingungen einen Umsatzanstieg von 1 % auf 1.670 Mio. €.

Ein Blick nach Fernost zeigt, dass wir in der Region Asien/Pazifik ohne Japan währungsbereinigt einen Umsatzzuwachs von 16 % erreichten. Auf Grund des starken Euro stellt sich dieses Plus nominal nur mit 5 % dar.

Dagegen schnitten die Regionen Japan und EMEA (ohne Deutschland) deutlich schwächer ab

Wie gesagt, lag unser Hauptaugenmerk auf der Verbesserung der Ergebnisse. Und hier haben wir unsere Ziele deutlich übertroffen. Das Betriebsergebnis des Jahres 2003 lag mit 1,7 Mrd. € um 6 % höher als im Vorjahr. Bei konstanten Währungskursen hätte der Anstieg sogar 9 % betragen.

Nach Abzug der Kosten für aktienorientierte Vergütungsprogramme und der akquisitionsbedingten Aufwendungen erhalten wir ein Pro-forma-Betriebsergebnis von etwa 1,9 Mrd. €. Die Pro-forma-operative Marge betrug damit 27 % und lag 4 Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Wir konnten diese Marge allerdings nur dank zum Teil massiver Kosteneinsparungen in fast allen Unternehmensbereichen realisieren. Trotz aller Maßnahmen zum Kostenabbau haben wir weiterhin in unsere Innovationskraft und damit die Zukunft der SAP investiert. Die Entwicklungsmannschaft wurde um 11 % ausgebaut und

die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (pro forma) erhöhten sich um 6 % auf 951 Mio. €. Auch für unsere Kunden ein Beweis, dass sie sich auch in schwierigen Zeiten auf die SAP verlassen können.

Das Ergebnis vor Steuern stieg um 61 % auf rund 1,8 Mrd. €. Dieser Anstieg ist zurückzuführen auf das im Vergleich zum Vorjahr höhere Betriebsergebnis und das – anders als 2002 – positive Finanzergebnis. Das Konzernergebnis nach Steuern lag mit rund 1,1 Mrd. € um 112 % über dem Vorjahreswert. Dies entspricht einem nach US-GAAP ermittelten Ergebnis je Aktie von 3,47 €.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die geografische Entwicklung der Anlegerstruktur zeigt, dass die Investoren in den USA zunehmend Gefallen an SAP-Wertpapieren finden. Immer mehr US-Fonds halten SAP-Aktien und sie bauten ihre SAP-Positionen um etwa 8 Prozentpunkte auf rund 34 % des Streubesitzes aus. Damit hat sich der im Jahr 2002 begonnene Trend fortgesetzt. Heute verfügt die SAP über deutlich mehr institutionelle Investoren in den USA als im Heimatmarkt Deutschland. Institutionelle deutsche Anleger wie Investmentfonds, Versicherungen oder Vermögensverwalter hingegen hielten Ende 2003 etwa 14 % des Streubesitzes – das sind rund 2 Prozentpunkte weniger als im Jahr zuvor.

Mitverantwortlich für die Entwicklung in den USA war sicherlich, dass die SAP ihre Kommunikation mit dem US-amerikanischen Kapitalmarkt deutlich intensiviert hat. Mittlerweile veröffentlichen über 80 Banken und Wertpapierhäuser regelmäßig Kommentare, Bewertungen und Empfehlungen zur SAP-Aktie – rund ein Drittel davon sind amerikanische Finanzinstitute. Ebenfalls erwähnenswert ist, dass die an der New Yorker Börse gehandelten SAP-Aktien, beziehungsweise die entsprechenden ADR-Scheine, die umsatzstärksten deutschen Papiere waren.

Wie Sie wissen, meine Damen und Herren, wird in der Softwarebranche von vielen Unternehmen auch weiterhin keine Dividende gezahlt. Die SAP möchte dagegen ihre Aktionäre wie schon in der Vergangenheit angemessen am Erfolg beteiligen. Auch in die

Investoren in den USA finden zunehmend Gefallen an SAP-Wertpapieren.

sem Jahr orientieren wir uns wiederum an dem Anstieg des Gewinns pro Aktie und schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 0,80 € je Stammaktie zu zahlen, eine Steigerung von 33%. Vorstand und Aufsichtsrat zeigen damit ihren Optimismus hinsichtlich der voraussichtlichen künftigen Geschäftsentwicklung. Vorbehaltlich Ihrer Zustimmung beträgt die Gesamtausüttung an die Aktionäre auf Basis des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2003 etwa 249 Mio. €.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, mit diesen Ergebnissen hat die SAP gezeigt, dass sie sich auch in einem schwierigen ökonomischen Marktumfeld gut behaupten kann – und dafür gibt es gute Gründe. Das Vertrauen unserer Kunden, die Innovationskraft unserer Produkte, die engagierten Mitarbeiter und das große Partnernetzwerk.

Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit sind der wichtigste Bewertungsmaßstab der SAP. Die Zufriedenheit unserer Kunden messen wir jährlich mit einer Befragung, die von unabhängigen Marktforschungsinstituten durchgeführt wird. In allen Regionen konnten wir die Zufriedenheit unserer Kunden erneut steigern – obwohl diese schon im Vorjahr auf einem hohen Niveau lag.

Im Jahr 2003 haben wir rund 1.900 Verträge mit neuen Kunden abgeschlossen. Im Vorjahr lag diese Zahl bei etwa 1.450 Abschlüssen. Gemeinsam mit der auf hohem Niveau weiter gesteigerten Kundenzufriedenheit sind dies wichtige Grundlagen, um

auch in diesem Jahr unsere Marktposition auszubauen.

Unsere langjährige Erfahrung und unsere fundierten Kenntnisse der Geschäftsprozesse in den unterschiedlichsten Branchen ist einzigartig. 27 verschiedene Industriezweige finden bei SAP genau die Lösung, die sie benötigen.

Und natürlich sind wir stolz darauf, dass namhafte Firmen wie beispielsweise Adidas, Porsche oder Bosch gemeinsam mit SAP werben, wie es im Rahmen der „Best-run“-Kampagne erfolgt, die Sie in den Flughafen-terminals weltweit sehen können.

Wir schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 0,80 € je Stammaktie zu zahlen, eine Steigerung von 33%.

Die SAP brachte im Laufe des Jahres 2003 für alle Softwarelösungen neue Versionen auf den Markt. Von besonderer strategischer Bedeutung war die Einführung der Integrations- und Applikationsplattform „SAP NetWeaver“. Sie unterstützt die Integration von Geschäftsprozessen, die Harmonisierung von Informationen und die einfache, durchgängige Bearbeitung am Bildschirm – auch in heterogenen IT-Landschaften.

SAP NetWeaver steigert die Attraktivität unserer Anwendungen und stellt die Basis für einen reibungslosen Übergang auf eine neue zukunftsweisende Softwarearchitektur.

Was verbirgt sich hinter dieser Architektur? Es ist die Idee, ein Softwaresystem in Komponenten zu zerlegen, denen klar beschriebene Aufgaben zugeordnet werden. Die Resultate aus diesen Teilaufgaben werden in Form allgemein zugänglicher Services dem Anwender oder anderen Anwendungen angeboten. Damit wird die Komplexität großer Softwaresysteme beherrschbarer und die Mehrfachverwendung einmal entwickelter Komponenten signifikant erhöht. Der Kunde

erhält leistungsfähigere und anpassungsfähigere Lösungen, die kostengünstiger zu betreiben sind. Der Hersteller, also die SAP, kann neue Produkte schneller und mit geringerem Entwicklungsaufwand bei steigender Qualität an den Markt bringen.

Auch unsere Lösungsangebote für mittlere und kleinere Unternehmen, SAP Business One und mySAP All-in-One, fanden im Jahr 2003 weltweit steigende Akzeptanz.

Seit mehr als 30 Jahren steht die SAP für hohe Qualitätsansprüche, seit mehr als zehn Jahren ist die SAP Weltmarktführer für betriebswirtschaftliche Standardsoftware. Dies ist nur möglich, wenn die Mitarbeiter des Unternehmens überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft zeigen, sich nicht mit dem Erreichten zufrieden geben und ihre hohe Kompetenz in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Kunden weiterentwickeln. Lassen Sie mich deshalb an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands allen Mitarbeitern und Führungskräften für die gemeinsamen Erfolge des vergangenen Jahres herzlich danken.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde eine der größten Umorganisa- tionen durchgeführt, die SAP je erlebt hat.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde eine der größten Umorganisations durchgeföhrt, die SAP je erlebt hat. Wir haben die branchenspezifischen und die generischen Softwarelösungen in den so genannten Business Solution Groups zusammengefasst und so Marktnähe, Reaktionsfähigkeit und Effizienz der Entwicklungsbereiche weiter nachhaltig verbessert. Darüber hinaus entstand eine neue Entwicklungsgruppe, die Application Platform & Architecture Group. Diese Gruppe gibt Architekturrichtlinien für unsere Software vor und ist verantwortlich für die Industrialisierung der Entwicklung unserer Software. Dies ist vergleichbar mit

der Plattformstrategie und Gleichzeitentwicklung im Automobilbau.

Engagement, Kreativität, Kompetenz und ein hoher Ausbildungsstand der Mitarbeiter, das waren von jeher die entscheidenden Erfolgsfaktoren der SAP. Um das Potenzial unserer Mitarbeiter optimal zu fördern, legen wir weiterhin Wert auf eine konsequente Weiterbildung. Wir investieren zielgerichtet in die Ausbildung unserer Mitarbeiter, wie die Aktivitäten unserer eigenen SAP University zeigen. Ungeachtet des nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Umfelds hat die SAP, im Gegensatz zu verschiedenen Wettbewerbern, auch im Jahr 2003 umfangreiche Entlassungen vermeiden können.

Die SAP gäbe es so nicht ohne unsere vielen erfolgreichen Partnerschaften.

Meine Damen und Herren, die SAP gäbe es so nicht ohne unsere vielen erfolgreichen Partnerschaften. Wir haben in den letzten Jahren etwa 200.000 Mitarbeiter bei über 1.500 Partnerunternehmen zertifiziert und damit auch 2003 unsere erfolgreiche Partnerstrategie weiter ausgebaut.

So sieht eine Vereinbarung mit dem Beratungsunternehmen Accenture vor, dass zukünftig beide Unternehmen gemeinsam weltweit Lösungen für Banken und Versicherungen entwickeln und vermarkten. Und die im Oktober 2003 angekündigte Partnerschaft mit der IDS Scheer AG hat das Ziel, eine gemeinsame Lösung für das Management und das Modellieren von betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozessen anzubieten. Um die Lösungsangebote für den Mittelstand zu vertreiben und die Mittelstandskunden zu unterstützen, setzt die SAP neben dem eigenen Vertrieb auf ein Partnernetz, das mittlerweile über 700 Partner umfasst. Zu den weltweiten Vertriebspartnern für SAP Business One zählen beispielsweise IBM und American Express.

Wir haben 2003 mit unserem ersten und viel beachteten Innovationsreport Bericht erstattet über die Innovationskultur der SAP und ihre Erfolge. Aber auch andere haben die Innovationskraft der SAP gewürdigt. So hat das Wall Street Journal Europe den europäischen Innovationspreis für den Einsatz der RFID-Technologie an SAP vergeben.

Meine Damen und Herren, Unternehmen müssen heute durch verschärfte Offenlegungspflichten im Zusammenhang mit dem US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act und dem Deutschen Corporate Governance Kodex eine einwandfreie Unternehmensführung und transparente Geschäftsprozesse sicherstellen.

Der Start zur Umsetzung der entsprechenden Vorschriften erfolgte bei der SAP bereits im Dezember 2002 mit der Einrichtung eines „Disclosure Committees“. Dieses Gremium trägt dafür Sorge, dass die SAP Kapitalmarktinformationen transparent, zeitnah und verständlich kommuniziert. Im Geschäftsjahr 2003 haben wir auch mit der Dokumentation und Effektivitätsbeurteilung der internen Kontrollsysteme begonnen.

Jedoch ist bekanntermaßen der Grad zwischen sinnvoller Regulierung und Überregulierung schmal. Nicht zuletzt ist die nun einsetzende Vielzahl länderspezifischer Normen zum Thema Corporate Governance ein wachsendes Hindernis auf dem Weg zu einer Vereinheitlichung und Vereinfachung. Die Einhaltung jeder abweichenden Vorschrift bedeutet für alle Unternehmen zusätzliche Kosten und Aufwände. Ich wünsche mir daher, dass insbesondere die nationalen Gesetzgeber ihre Vorschriften und Verordnungen an die globalisierte Wirtschaftsrealität anpassen und mit harmonisieren. Wir brauchen einen einheitlichen Rahmen und darin dann aber keine weiteren administrativen Fesseln, damit wir uns erfolgreich dem Unternehmenszweck widmen können. Durch die darauffolgende Steigerung des Unternehmenswertes profitieren Sie als die Aktionäre unserer Gesellschaft davon dann ebenso.

Eine tatsächlich transparente und integre Unternehmensführung im Sinne von Corporate Governance kann meines Erachtens aber nur sichergestellt werden, wenn nicht nur die Unternehmensführung nachvollziehbare Strukturen und Entscheidungen aufweisen kann, sondern auch die Mitarbeiter des Unternehmens integer handeln. In seinem „Code of Business Conduct“ hat das Unternehmen daher einen verbindlichen Maßstab für alle Mitarbeiter entwickelt, wie wir mit Partnern, Kunden, Wettbewerbern und Lieferanten umgehen.

Werte wie Vertrauen, Integrität und Offenheit sind jedoch nicht nur unternehmensintern und in der Beziehung zu den Partnern, Kunden, Lieferanten und Aktionären von höchster Relevanz. Auch ein stabiles gesellschaftliches Umfeld ist erforderlich, um den nachhaltigen unternehmerischen Erfolg zu sichern. Der Dialog zwischen Wirtschaftsunternehmen und staatlichen, beziehungsweise nicht staatlichen Organisationen auf globaler Ebene ist hierfür eine notwendige Voraussetzung. SAP engagiert sich daher seit Gründung des UN Global Compact in dieser Initiative des UN Generalsekretärs Kofi Annans. Es handelt sich dabei um eine Selbstverpflichtung der Wirtschaft, in Themenfeldern wie Menschenrechte, Arbeitsbedingungen und Umweltschutz zu einer globalen gemeinsamen Verantwortung zu stehen.

Zur Corporate Governance im erweiterten Sinne gehört für unsere Gesellschaft auch die Frage eines Abhängigkeitsberichts. Wie Sie wissen, bestand zwischen der SAP und der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger – Die Aktionärsvereinigung, kurz SdK, in der Vergangenheit Uneinigkeit darüber, ob der Vorstand einen so genannten Abhängigkeitsbericht vorzulegen hat. Wir haben uns mit der SdK im Sommer 1999 dahingehend geeinigt, dass wir stattdessen freiwillig den Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer über alle Rechtsgeschäfte unterrichten, die im jeweils abgelaufenen Geschäftsjahr zwischen der SAP oder SAP-Gesellschaften

und dem Aktionärskonsortium der SAP-Gründer oder ihnen zuzurechnenden Gesellschaften erfolgt sind. Präzise gesagt, bezieht sich der Bericht auf alle Rechtsgeschäfte zwischen der SAP oder Gesellschaften, an denen die SAP unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, und dem Konsortium und seinen jeweils aktuellen Mitgliedern oder Gesellschaften, einschließlich Stiftungen, an denen aktuelle Mitglieder des Konsortiums unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt sind. Für das Geschäftsjahr 2003 hat der Vorstand festgestellt, dass bei allen berichtspflichtigen Rechtsgeschäften Leistung und Gegenleistung wie bei Rechtsgeschäften mit Dritten in angemessenem Verhältnis zueinander standen. KPMG als gewählter Abschlussprüfer hat den Bericht geprüft und dem Aufsichtsrat in der Sitzung am 16. März 2004 zusammen mit dem Prüfungsergebnis vorgelegt. Abschlussprüfer und Aufsichtsrat haben die Feststellungen des Vorstands bestätigt.

Die SAP ist erfolgreich in das erste Quartal 2004 gestartet.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung liegen Ihnen in schriftlicher Form vor. Ich kann mich daher zum Abschluss meiner Ausführungen auf die Entwicklung der SAP in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres konzentrieren und Ihnen einen Ausblick auf das Gesamtjahr geben.

Sie haben es sicher der Presse entnehmen können – die SAP ist erfolgreich in das erste Quartal 2004 gestartet. Zum ersten Mal seit zehn Quartalen erzielte die SAP wieder eine Steigerung beim Softwareumsatz in Euro. Der Softwarelizenzumsatz stieg um 5 %, währungsbereinigt betrug das Plus im ersten Quartal sogar 11 %.

Unsere Vertriebsmannschaft in den USA hat hierbei besonders erfolgreich gearbeitet. In lokaler Währung

stiegen die Softwarelizenzumsätze dort um 65 %. Auf Grund des starken Euros reduziert sich dies auf ein immer noch beachtliches Plus von 45 %. In der Region EMEA ging unser Lizenzgeschäft um 4 % zurück, in Deutschland betrug der Rückgang 1 %. Schwach in das neue Jahr ist die Region Asien/Pazifik gestartet, die einen Rückgang um 22 %, währungsbereinigt 17 %, hinnehmen musste. In Japan wird aktuell der Vertrieb umstrukturiert und das Vertriebsmodell an das veränderte Kaufverhalten angepasst.

Auch im ersten Quartal haben wir Marktanteile gewonnen.

Der Gesamtumsatz stieg im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2 % auf 1,6 Mrd. €. Der Nettogewinn erreichte 229 Mio. € und liegt damit um 23 % höher als im Vorjahr.

Auch im ersten Quartal haben wir Marktanteile gewonnen. In der Vergleichsgruppe vom Vorjahr haben wir unseren Marktanteil auf mittlerweile 60 % gesteigert. Wir messen uns allerdings immer gegen die vier nächstgrößten Mitbewerber. Daher haben wir in diesem Quartal zum ersten Mal Microsoft Business Solutions anstelle von i2 Technologies in die Vergleichsgruppe aufgenommen. In dieser neuen Vergleichsgruppe erreichen wir einen Marktanteil von 54 %. Meine Damen und Herren, das gute Ergebnis des ersten Quartals bestätigt uns in der Prognose, die wir zu Jahresbeginn für das Geschäftsjahr 2004 abgegeben haben.

Insgesamt ging die Branche mit vorsichtigem Optimismus ins Jahr 2004. Die Marktanalysten von Gartner Dataquest veröffentlichten Ende 2003 eine Wachstumsprognose der IT-Budgets für 2004 von etwa 3,4 %; die Analysten von IDC rechnen gar mit einem Anstieg von circa 4,5 %.

Auch die SAP geht von einer positiven Entwicklung der allgemeinen Wirtschafts- und Branchenkonjunktur

aus. Da wir überdies unsere strategische Positionierung 2003 weiter gestärkt haben, fühlen wir uns gut aufgestellt, um erneut im Softwarelizenzgeschäft deutlich stärker als der Markt zu wachsen:

- ▷ Der Softwareumsatz soll deshalb um rund 10 % gegenüber 2003 wachsen.
- ▷ Weiterhin soll die Pro-forma-operative-Marge (ohne Berücksichtigung der anteiligen Kosten für aktienbezogene Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbedingter Aufwendungen) um rund einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr ansteigen.
- ▷ Zudem geht die SAP davon aus, dass das Pro-forma-Ergebnis je Aktie (ohne Berücksichtigung der anteiligen Kosten für aktienbezogene Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbedingter Aufwendungen und sonstiger Wertminderungen auf Minderheitsbeteiligungen) in der Spanne von 4,20 € und 4,30 € je Aktie liegen wird.
- ▷ Dieser Ausblick basiert auf der Annahme, dass der Euro weiter an Stärke zulegen wird, und legt einen Durchschnittskurs des US-Dollar zum Euro von 1,25 US-Dollar je Euro zugrunde.

Also ein weiteres Jahr, in dem wir gegen ungünstige Währungsveränderungen ankämpfen müssen. Eliminiert man nämlich die Währungseffekte, erwartet die SAP für 2004 sogar ein bereinigtes Softwarewachstum von rund 15 %.

AKTIE

Diese Prognose wurde vom Markt als sehr ambitioniert angesehen. Die SAP-Aktie ist daher in etwa auf dem Niveau vom Jahresanfang geblieben und hat sich parallel zum DAX 30 und Goldman-Sachs-Software-Index entwickelt. Ich bin allerdings zuversichtlich, dass hier noch Spielraum nach oben besteht, insbesondere, wenn wir unsere Jahresprognose erfüllen, wovon wir derzeit natürlich ausgehen. Im Übrigen prognostizieren die wichtigsten Brokerhäuser für

die SAP-Aktie in den nächsten 12 Monaten ein Kursziel von durchschnittlich 155 €.

Außerdem rechnet sich die SAP gute Chancen aus, nach der Aufnahme in den Stoxx50 in diesem Jahr auch in den Dow Jones Euro Stoxx50 aufgenommen zu werden, der die Schwergewichte der Eurozone repräsentiert.

Wir blicken also mit Zuversicht auf die Geschäftsentwicklung des Gesamtjahres. Diese Zuversicht gründet auf den gleichen Säulen, die uns auch im Geschäftsjahr 2003 erfolgreich gemacht haben, also dem Vertrauen unserer Kunden, der Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte, dem Engagement und der Innovationskraft unserer Mitarbeiter und dem engen Partnernetzwerk.

So zeigte bereits das erste Quartal, dass das Interesse an unseren Lösungen ungebrochen ist. Der Anteil am Auftragseingang, der alleine mit Neukunden erzielt wurde, erreichte im ersten Quartal 33%. Dies ist der höchste Anteil über einen Zeitraum von acht Quartalen. In den USA erzielten wir neue Abschlüsse beispielsweise mit America Online und Chevron. In Europa unter anderem mit Merck, Deutz sowie der Westdeutschen Allgemeinen und in Asien/Pazifik mit der Bank of China sowie der AXA Lebensversicherung. Zugleich ist die Kundenzufriedenheit im ersten Quartal weiter angestiegen, ein eindeutiger Beleg dafür, dass die SAP das ungebrochene Vertrauen der Kunden besitzt.

In unserem Produktportfolio haben wir bereits zu Jahresbeginn wesentliche Weichen gestellt: Wir haben die Wartungsstrategie für die bisherige Lösung R/3 noch einmal verbessert. Um die früheren Investitionen der SAP-Kunden angemessen zu schützen, wird die Wartung von SAP R/3 bis 2009 standardmäßig aufrechterhalten sowie bis 2012 im Rahmen von leicht erhöhten Wartungsgebühren sichergestellt. Diese Strategie gibt Kunden die notwendige Flexibilität, den für sie richtigen Weg beim Übergang von SAP R/3 zu dem Nachfol-

gerprodukt mySAP ERP zu identifizieren und zu planen. Gleichzeitig bieten wir SAP-R/3-Kunden attraktive Konditionen für eine Migration auf mySAP ERP an. Für mySAP ERP haben sich bereits mehr als 400 Kunden entschieden.

Mit zeitgleichen Ankündigungen auf der CeBIT in Hannover und auf dem SAP Campus in Palo Alto, Kalifornien, stellte die SAP die Version 2004 ihrer Anwendungs- und Integrationsplattform SAP NetWeaver vor. Die neue Version von SAP NetWeaver integriert alle Komponenten der Technologieplattform in einem Gesamtpaket und bietet zahlreiche neue Funktionen. SAP NetWeaver setzt das SAP-Konzept der Enterprise Services Architecture um und bildet die Basis für alle zukünftigen Lösungsvarianten der mySAP Business Suite.

Im ersten Quartal haben wir bereits 556 Mitarbeiter weltweit eingestellt.

Auf unserer wichtigsten Kundemesse Sapphire, die nächste Woche in New Orleans beginnt, werden wir diese Themen, aber natürlich insbesondere die Erfolge unserer Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Zu Jahresbeginn 2004 haben wir angekündigt, weltweit in diesem Jahr rund 1.500 neue Mitarbeiter einzustellen. Im ersten Quartal haben wir bereits 556 Mitarbeiter weltweit eingestellt. Wir müssen in Mitarbeiter investieren, wenn wir unsere Marktchancen nutzen und unsere Wachstumsstrategie 2004 erfolgreich umsetzen wollen. Das heißt, wir müssen unsere Kapazitäten in den Bereichen Vertrieb/Marketing und Entwicklung weiter ausbauen. Die Einstellungen für die Entwicklung erfolgen dabei zum größeren Teil in Indien, China oder Osteuropa.

Lassen Sie mich daher Stellung beziehen zu der Diskussion um das so genannte Off-Shoring.

Deutschland war 2003 Exportweltmeister. Die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte ist teilweise durch Off-Shoring erzielt worden, indem ein Teil der Wertschöpfungskette in Länder mit niedrigeren Lohnkosten verlagert wurde.

Will die SAP ihre Stellung als Weltmarktführer in einem äußerst wett- bewerbsintensiven Markt verteidigen, muss sie sich globalen Trends anpassen.

Will die SAP ihre Stellung als Weltmarktführer in einem äußerst wettbewerbsintensiven Markt verteidigen, muss sie sich globalen Trends anpassen. Dazu gehört auch die erwähnte Verlagerung eines Teils unserer Wertschöpfungskette in Länder mit niedrigeren Lohnkosten, wie sie von unseren amerikanischen Konkurrenten bereits aggressiv betrieben wird.

Wenn wir als SAP bei dieser Entwicklung nicht mitziehen, sind wir in kurzer Zeit nicht genügend wettbewerbsfähig, verlieren Marktanteile und letztendlich einen Teil der Arbeitsplätze auch in Deutschland. Denn nur durch die Integration internationalen Know-hows bleiben deutsche Unternehmen auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig.

Mit einem Mangel an Unterstützung für den Standort Deutschland hat das nichts zu tun, denn unsere Großkunden erwarten von uns, dass wir wie sie selbst einen Teil unserer Wertschöpfung durch Off-Shoring billiger erbringen.

In diesem Zusammenhang sind auch protektionistische Forderungen, die den Marktzugang von Dienstleistern aus so genannten Billiglohnländern verhindern sollen, nicht hilfreich. Speziell Indien zählt heute zu den wichtigsten Entwicklungsstandorten weltweit. Dank gut ausgebildeter, englischsprachiger Arbeitskräfte und einer kostengünstigen Infrastruktur ist in Indien eine Vielzahl von IT-

Dienstleistungen verfügbar: von der Anwendungsentwicklung bis zum technischen Support. Die SAP hat ihren Standort in Indien kontinuierlich ausgebaut und beschäftigt dort über 1.000 indische Fachkräfte in der Softwareentwicklung, der Forschung und im Support.

Diese Entwicklungen haben aber noch einen anderen Effekt, der bei der Diskussion des Themas Off-Shoring zu kurz kommt: Investitionen in Ländern wie Indien, China oder Bulgarien führen dort zu besser bezahlten Arbeitsplätzen und damit zu vermehrtem Wohlstand. Damit tragen diese Investitionen mittelfristig dazu bei, die Kluft zwischen „armen“ und „reichen“ Ländern weiter zu schmälern. Ein Anliegen, das besonders von Kritikern der Globalisierung stets gefordert wird.

Wir sollten uns also in Deutschland mehr mit der Frage beschäftigen, wie kann Deutschland wettbewerbsfähiger werden, als die Wettbewerbsfähigkeit anderer zu behindern. Vor diesem Hintergrund muss man auch die aktuelle Diskussion um die Ausbildungsabgabe betrachten. Als Lösungsanbieter beschert uns jede neue Regulierung neue Aufträge, weil unsere Kunden dies berücksichtigen müssen. Wir können schon heute helfen, Emissionsrechte zu verwalten und werden auch die Abwicklung einer Ausbildungsplatzabgabe in unsere Anwendungen schnell einbauen.

Aber als ein modernes Unternehmen in einer jungen Branche mit großem Zukunftspotenzial bilden wir selber in starkem Maße aus und engagieren uns in der Ausbildung allgemein. Allerdings wird die bei uns im Vordergrund stehende Form der Ausbildung über Berufsakademien nicht angerechnet, da sich auch diese Regulierung an den klassischen Industrien orientiert und nicht an den Gegebenheiten der Zukunftsbranchen. Natürlich verursacht Ausbildung Kosten. Würden wir jedoch nicht ausbilden

und stattdessen die jetzt vorgeschlagene Ausbildungsabgabe zahlen, kämen wir allerdings „preiswerter“ davon. Was wird damit also erreicht?

Meine Damen und Herren, auch unsere erfolgreiche Partnerstrategie werden wir ausbauen. So gibt es bereits heute 30 so genannte „Powered by NetWeaver“-Partner sowie 300 speziell für diese Plattform zertifizierte Lösungen. Ein anderes Beispiel ist die Kooperation zwischen SAP und Visa, um das Visa Commercial Format (VCF), ein standardisiertes Datenformat, in dem sämtliche Informationen zu VISA-Firmenkarten gespeichert werden, mit SAP NetWeaver zu integrieren. So können Visa-Kunden, die ihr Finanzmanagement über ERP-Systeme der SAP abwickeln, alle relevanten Transaktionsdaten lückenlos und automatisch übernehmen. Damit erhöht sich die Bearbeitungsgeschwindigkeit deutlich und die Abwicklungskosten werden reduziert.

Integration ist auch das Stichwort, wenn es um das Thema SAP SI geht: Ende März haben wir angekündigt, die ausstehenden Aktien der SAP SI zu erwerben und das Unternehmen in die SAP zu integrieren. Mit diesem Schritt tragen wir den veränderten Anforderungen der Kunden an Beratungsdienstleistungen Rechnung: Bei Gründung der SAP SI AG im Jahr 2000 lag ein Beratungsschwerpunkt der SAP SI AG auf der Integration von SAP-Systemen in heterogene Anwendungslandschaften. Dies steht mittlerweile bei fast allen IT-Projekten im Vordergrund und muss daher Kernkompetenz jeder SAP-Beratungsabteilung sein. Durch die Zusammenführung aller Beratungskapazitäten wird der SAP-Konzern seinen Kunden serviceorientierte Geschäftsprozesse auf Basis von SAP NetWeaver schneller und flexibler zur Verfügung stellen können.

Um weiter zu wachsen, werden wir in Zukunft auch Unternehmensakqui-

sitionen aktiv verfolgen. Das heißt: Künftig sehen wir es als integralen Bestandteil unseres Wachstums an, Firmen oder Firmenteile zu übernehmen. Wir setzen dabei insbesondere auf die gezielte Akquisition kleinerer Unternehmen. Davon versprechen wir uns eine stärkere geografische Ausbreitung, ein breiteres Leistungsspektrum in bestimmten Branchen und ein weiter abgerundetes Technologieportfolio.

Wir werden in Zukunft auch Unternehmens- akquisitionen aktiv verfolgen.

Meine Damen und Herren, die SAP präsentiert sich heute als wachstumsorientiertes und weltweit angesehenes Unternehmen. Mit der erfolgreichen Neuausrichtung des Entwicklungsbereichs können wir weit effektiver auf neue Anforderungen des Marktes reagieren. Unser umfassendes Lösungsportfolio, die breite Kundenbasis, Innovationskraft und unsere Position als Weltmarktführer für Unternehmenssoftware bilden die Basis für den weiteren Erfolg Ihres Unternehmens.

Wir sind ehrgeizig und wollen auch zukünftig stärker wachsen als der Markt. Gleichzeitig wollen wir unsere Innovationskraft und Umsetzungskompetenz ausbauen. Damit verfolgen wir ein klares Ziel: den Unternehmenswert weiter zu steigern.

Das Wissen über unsere eigenen Stärken macht uns sicher, dass wir unsere gesteckten Ziele auch erreichen werden.

Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das Vertrauen, das Sie dem Unternehmen, der Geschäftsführung und den Mitarbeitern dieses Unternehmens entgegengebracht haben.

Vielen Dank!

