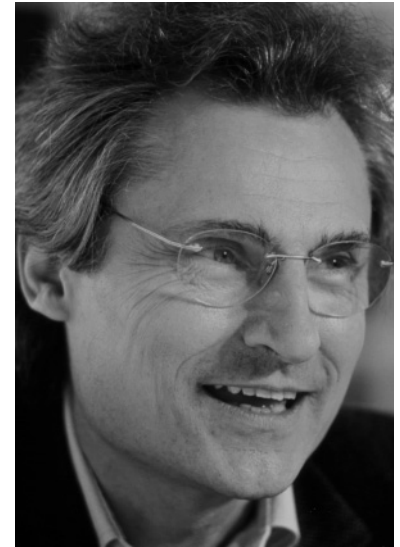




Prof. Dr. Henning Kagermann
Vorstandssprecher
der SAP AG
in der Hauptversammlung am 9. Mai 2006



Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe Kolleginnen und Kollegen,
meine Damen und Herren,

Ich freue mich, Sie heute hier in Mannheim begrüßen zu können und heiße Sie zur Hauptversammlung 2006 der SAP herzlich willkommen. Wir haben auch dieses Jahr wieder sehr viel Positives zu berichten, denn 2005 war für die SAP erneut ein hervorragendes Jahr:

Die SAP ist erheblich schneller gewachsen als der weltweite Softwaremarkt. Bei nur fünf Prozent Wachstum des Gesamtmarktes stieg unser Gesamtumsatz um 13 Prozent. 18 Prozent hat der für uns wichtige Umsatz mit Softwarelizenzen zugenommen – in einem Markt, der sogar um ein Prozent zurückging.

Unsere Pro-forma-operative-Marge hat sich um einen halben Prozentpunkt auf 28,3 Prozent verbessert.

Gegenüber unserer direkten Konkurrenz im Markt für Unternehmenssoftware haben wir weiter Anteile gewonnen, nämlich einen Prozentpunkt

gegenüber dem Vorjahr auf nunmehr rund 21 Prozent. Wir verkaufen damit ca. zweieinhalb Mal soviel Anwendungssoftware wie unser nächster Konkurrent.

Im Marktsegment Mittelstand – einem unserer strategischen Märkte – haben wir unsere Führungsposition gegenüber unseren wichtigsten Wettbewerbern von 31 Prozent Marktanteil auf 36 Prozent ausgebaut.

Der Finanzmarkt reagierte entsprechend positiv: Die SAP-Aktie legte im Jahresverlauf 17 Prozent zu. Demgegenüber verlor der Goldman Sachs Software Index, der Richtwert für alle bedeutenden und börsennotierten Softwareunternehmen, fünf Prozent.

Obwohl Konsolidierung, hohe Wettbewerbsintensität und Preisdruck die Entwicklung in unserer Branche weiter prägten, haben wir 2005 insgesamt signifikant mehr Marktanteil gewonnen.

Seit zwei Jahren stehen dabei de facto zwei unterschiedliche Wachstumsstrategien im direkten Wettbewerb. SAP setzt konsequent auf orga-

nisches Wachstum, der Wettbewerber auf Wachstum durch Akquisitionen. Dafür hat er schon 19 Milliarden US\$ in Akquisitionen investiert. Gegenüber der SAP konnte er seine Position im Markt für Unternehmenssoftware aber nicht verbessern. Wir haben rund 500 Mio. US\$ in kleinere Akquisitionen investiert, die unsere Lösungsangebote ergänzten, wir haben 3.600 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt – und damit Marktanteile gewonnen.

Das renommierte Investmenthaus Goldman Sachs kommentiert: „Die Entscheidung der SAP, organisch zu wachsen statt durch Akquisitionen, sollte weiterhin zur Steigerung des Unternehmenserfolgs beitragen – und gleichzeitig das Risiko reduzieren.“

Sehr geehrte Damen und Herren, jedes Unternehmen hat für sich ein Leitbild – eine Handlungsmaxime – definiert. Unser Leitbild finden Sie auf der ersten Seite des Geschäftsberichtes:

Wenn Unternehmen SAP-Lösungen einsetzen, gibt es viele Gewinner.

Unsere Kunden gewinnen dadurch an Produktivität, werden anpassungsfähiger und agiler in ihren Prozessen. Deren Kunden wiederum erhalten bessere Produkte und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigeren Preisen.

Und die SAP selbst profitiert ebenfalls – durch nachhaltiges Wachstum bei Umsatz und Ergebnis und damit der Fähigkeit, weiter in unsere Zukunft zu investieren.

Ich möchte Ihnen das Prinzip anhand einer Anwendung im Bereich der Patientenversorgung verdeutlichen. Das Landeskrankenhaus Steier in Österreich hat eine RFID-Lösung im Einsatz. Sie ermöglicht die schnelle drahtlose Übermittlung von Informationen zwischen Patienten, behandelnden Arzt und Pflegekraft.

Dieses Kundenbeispiel zeigt Ihnen das, was wir als eine „Win-Win-Win“ Situation bezeichnen und was wir mit unseren Produkten erreichen wollen: Einen Mehrwert für den Kunden unseres Kunden.

- ▷ Für die Verwaltung, die durch schlankere und automatisierte Prozesse schneller und effizienter arbeiten kann.
- ▷ Für die Ärzte und Pflegekräfte, die durch den direkten Zugriff auf alle Krankheitsdaten des Patienten aktuelle und vollständige Informationen über seinen Zustand und damit auch über etwaige Risikofaktoren erhalten und gleichzeitig durch die sofortige elektronische Speicherung der Daten von Papierarbeit und Bürokratie entlastet werden.

Und am allerwichtigsten:

- ▷ Für die Patienten, die von Ärzten und Pflegekräften betreut werden, denen schneller bessere und umfassendere Informationen zur Verfügung stehen und die dadurch mehr Zeit für sie haben.

Sie sehen, auch Sie können indirekt Gewinner einer erfolgreichen SAP-Einführung sein. Als Patient, aber auch als Konsument, als Sparer oder Bürger – wie die Beispiele in unserem diesjährigen Geschäftsbericht belegen.

Und wie gesagt – die SAP selbst profitiert ebenfalls. Und damit wiederum auch Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre ebenso wie unsere Mitarbeiter.

Die Chancen, unsere führende Position im Markt weiter zu festigen und auszubauen und damit unsere Ertragskraft nachhaltig zu steigern, stehen gut, weil die strategische Bedeutung von Unternehmenssoftware noch weiter zunehmen wird.

Ein Grund dafür ist die zunehmende Globalisierung. Sie führt zu einer erheblichen Verschärfung des Wettbewerbs in allen Branchen. Sie zwingt die Unternehmen, sich untereinander und über geographische Märkte hinweg bis hin zu staatlichen Verwaltungen zu vernetzen.

Wer als Unternehmen unter solchen Bedingungen erfolgreich sein möchte, muss sich kontinuierlich neu erfinden. Unsere Marktforschung, aber auch die Einschätzung namhafter Partner wie der IBM bestätigt, dass der Erfolg in Zukunft vor allem von Geschäftsmodellen und ihrer Innovation abhängen wird, nicht so sehr davon, womit Unternehmen Geschäfte machen.

Geschäftsmodellinnovation an sich ist nicht neu. Sie begleitet die wirtschaftliche Entwicklung seit Jahrhunderten. Ein anderes Kundenverhalten, neue Anforderungen im Lieferanten/Kundenverhältnis und technologischer Fortschritt treiben Geschäftsmodellinnovationen.

Denken Sie zum Beispiel an die Kaufhäuser, die Ende des 19. Jahrhunderts als Komplettanbieter von Waren und Dienstleistungen in den Zentren der Städte standen. Mitte der fünfziger Jahre wandelte sich das Bild im Einzelhandel erheblich. Discounters entstanden auf billigem Gelände nahe der Stadt.

Mit der Beschränkung des Sortiments auf wenige Produkte mit hoher Umschlagshäufigkeit und der drastischen Senkung der Overhead-Kosten konnten auf einmal bestimmte Artikel erheblich billiger angeboten werden –

zur verständlichen Freude der Kunden.

Ohne Fortschritte in der Technologie wäre diese Geschäftsmodellinnovation nicht möglich gewesen: In diesem Fall durch Fortschritte im Automobilbau, der durch erschwingliche Autos die Kunden mobil machte.

Heute treibt die Informationstechnologie Innovation und damit Wachstum – direkt und indirekt durch ihren enormen Einfluss auf Fortschritte in allen Branchen. Sie, vor allem aber die Unternehmenssoftware, ist heute schon und wird in Zukunft noch mehr die zentrale Instanz sein, um Unternehmen wettbewerbsfähiger zu machen – durch intelligente Geschäftsmodelle, Automatisierung der Geschäftsprozesse, innovative Gestaltung der Arbeitsplätze und globale Vernetzung.

Die meisten Unternehmen haben innovative Konzepte und Ideen. Ihre größte Herausforderung ist aber deren zeitnahe Umsetzung, deren Transformation. Ein noch so intelligentes Geschäftskonzept ist heute nur ein Vorteil auf Zeit, weil es nicht geschützt ist und sehr schnell kopiert werden kann.

Hieraus leiten sich die neuen Herausforderungen für unsere Kunden und damit auch für unsere Branche ab:

- ▷ Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit durch erfolgreiche Differenzierung vom Wettbewerb: Das heißt Beschleunigung von Innovationen, hohe Flexibilität und schnelle Transformation.
- ▷ Weiterhin Steigerung der Produktivität: Das heißt noch mehr Effizienz durch Standardisierung, Integration und Automatisierung.

Wir haben diese Entwicklung frühzeitig erkannt. Dem entsprechend haben wir bereits vor Jahren begonnen, in eine neue Softwarearchitektur zu investieren. Wir nennen sie Enterprise Service Architecture, kurz genannt: ESA. Sie beruht auf dem Prinzip der Serviceorientierung. Dies ist ein Organisationsprinzip, das aus der Technik kommt. In der Informatik bedeu-

tet es, dass die Funktionen, die in verschiedenen Anwendungen gebraucht werden – wie etwa die Findung eines Preises –, nur einmal realisiert werden. Sie werden aber von allen Anwendungen, die diese Funktionen benötigen, genutzt – sozusagen als „Service“.

Diese Services werden auf einer Geschäftsprozessplattform wie mit einem Baukasten und den zugehörigen technologischen Werkzeugen dann zu umfassenden Anwendungen zusammengestellt.

SAP hat als erstes Softwareunternehmen weltweit Ende 2005 Unternehmenssoftware mit mehreren hundert solcher Services ausgeliefert. Sie erlauben es, Anwendungen zu bauen, die die zuvor genannten Eigenschaften besitzen – und die noch dazu preiswerter, leistungstärker und von höherer Qualität sind.

Weil wir von Anfang an davon überzeugt waren, dass ESA die Basis für eine neue Welle der Innovation sein wird – nicht nur in der SAP, sondern auch in unserem gesamten Partner-Netzwerk, haben wir 2003 angekündigt, mit SAP NetWeaver erstmals und als einziger Anbieter eine offene Integrations- und Applikationsplattform auf den Markt zu bringen.

2004 haben wir sie geliefert, Ende 2004 haben wir dann mit mySAP ERP auch den Nachfolger des weltweit erfolgreichsten ERP-Systems SAP R/3 nun auf Basis von SAP NetWeaver auf den Markt gebracht.

Der Umstieg war problemlos und – wie die Zahlen von 2005 beweisen – erfolgreich. Ende dieses Jahres wird SAP NetWeaver dann die weltweit erste generell verfügbare Geschäftsprozessplattform werden. Sie sehen auch, dass wir zwar den Namen SAP NetWeaver konstant beibehalten, aber Jahr für Jahr das dahinter stehende Produkt signifikant weiterentwickelt haben: von der reinen Technologieplattform zur kompletten Geschäftsprozessplattform.

Dies war ein kurzer Überblick über die aktuelle Situation in unserer Branche und eine kurze Darstellung unse-

rer technologischen Angebote und ihrer Chancen am Markt. Ich werde Ihnen nun entlang unserer vier strategischen Prioritäten für 2005 die Ergebnisse unseres Berichtsjahres vorstellen.

Unsere erste Priorität war das Wachstum des Unternehmens und hier insbesondere die Steigerung des Softwareumsatzes. Treiber sollten dabei die Märkte USA und Asien/Pazifik sein.

Der Softwarelizenzumsatz stieg 2005 um 18 Prozent auf 2,8 Mrd. €. Ein sehr gutes viertes Quartal hat hierzu erneut einen wesentlichen Beitrag geleistet. Im Oktober hatten wir noch eine Steigerung um nur 12 bis 14 Prozent prognostiziert, aber dann zog das Geschäft überraschend an.

Die Pro-forma-operative-Marge, d.h. die Marge vor der Einbeziehung von aktienorientierten Vergütungen und Aufwendungen durch Akquisitionen, stieg – wie erwartet – um einen halben Prozentpunkt auf 28,3 Prozent. Wir haben angesichts des guten Geschäfts die noch notwendigen Investitionen forciert. Deshalb blieb die Marge im Rahmen des ursprünglichen Ausblicks.

Das Pro-forma-Ergebnis je Aktie erhöhte sich um 14 Prozent auf dann rund 5 €.

Wachstumstreiber waren die USA mit plus 31 Prozent Softwarelizenzumsatz und die Region Asien/Pazifik mit plus 25 Prozent.

Unsere steigende Bedeutung im amerikanischen Markt können wir auch daran bemessen, dass die Kundenzufriedenheit sehr hoch ist und dass SAP erstmals in der Rangliste „America’s Most Admired Companies“ des US-amerikanischen Fortune Magazine vertreten ist. Das Unternehmen erreichte auf Anhieb Platz drei in der Kategorie „Computer Software“ und liegt damit in den USA vor Oracle, Microsoft und IBM.

In der gesamten Region Americas, also Nordamerika und die lateinamerikanischen Märkte, haben wir die symbolische Schallmauer von einer Milliarde Euro Softwarelizenzumsatz

durchbrochen. Die Region EMEA, also Europa, Naher Osten und Afrika, zeigte 8 Prozent Wachstum.

In allen drei Regionen sind wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern der unangefochtene Marktführer: In der Region Americas mit rund 13 Prozent Anteil am Markt für Unternehmenssoftware, in der Region Asien/Pazifik mit rund 24 Prozent und in EMEA mit rund 36 Prozent.

Als zweite strategische Priorität definierten wir die Etablierung der SAP als ein führendes Unternehmen im Bereich der Geschäftsprozessplattformen.

Unsere Entwicklung bei der Plattform SAP NetWeaver hat uns einen entscheidenden Schritt vorangebracht. Als erstes Unternehmen weltweit haben wir 2005 unser gesamtes Anwendungsportfolio auf SAP NetWeaver ausgeliefert.

Umfassende Prozessgestaltung und Integrationsmöglichkeiten auf der Basis offener Standards machen SAP NetWeaver zu einer attraktiven Plattform für die Entwicklung und Vermarktung neuer Softwarelösungen auch durch unabhängige Softwarehersteller. 150 solcher ergänzenden Anwendungen sind bereits erhältlich. Sie verbreitern das SAP Produktportfolio und erhöhen so seine Attraktivität. Ungefähr 17 Prozent unseres Softwarelizenzumsatzes entfällt schon heute auf diese Plattform. Das sind über 480 Millionen Euro.

Bei rund 1.200 Bestandskunden sind 2005 die Verträge von SAP R/3 auf mySAP ERP umgestellt worden. Das sind weit mehr, als wir geplant hatten. Wir gehen deshalb davon aus, dass die Umstellung der R/3-Verträge bis 2009 weitgehend abgeschlossen sein wird.

2005 war also bei der Umsetzung dieser Priorität ebenfalls eine gute und erfolgreiche Etappe. Wir werden unseren Zeitplan einhalten und die Entwicklung und Produktauslieferung entlang unserer ESA-Roadmap wie angekündigt bis 2007 erfolgreich abschließen.

Unsere dritte strategische Priorität galt dem Ausbau unserer Position als führender Anbieter von Lösungen für den Mittelstand.

Selbst kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern brauchen oft – zumindestens für ihr Kerngeschäft – anspruchsvolle Softwarelösungen, wenn sie sich erfolgreich vom Markt absetzen wollen – so zum Beispiel der Weinproduzent Rolf Willy. Er hat eine Lösung für zehn Mitarbeiter im Einsatz.

Was bringt sie ihm? Kurz gesagt: Er hat jetzt mehr und bessere Informationen von der Ernte der Trauben bis zum Verkauf des Weines als seine Wettbewerber.

Er hat die gesamte Wertschöpfungskette vom Lieferanten über die Produktion des Weines bis zur Abfüllung mit Chargenverwaltung und Chargen-Rückverfolgung integriert. Der Weg der Traube von der Ernte bis zu Abfüllung ist für ihn transparent. Damit kann er einen hoch qualifizierten Wein mit Gütesiegel anbieten und gleichzeitig alle Nachweise erbringen, die er auch für den Export zum Beispiel in die USA benötigt.

Er kann also nicht nur mehr verkaufen, sondern dies auch zu höheren Preisen – eine perfekte Kombination für mehr Gewinn und mehr Wachstum. Und er kann den Weinbauern qualifiziertes Feedback geben, so dass ihr zukünftiger Anbau seine Wachstumspläne unterstützt.

Wir sprechen bei dieser Lösung über eine Investition von ca. 40.000 € für Hardware, Software und Einführung. Eine Software, die im Großhandel um die Ecke erhältlich ist, kann solche Leistungen nicht erbringen.

2005 ist eine neue Version mit zahlreichen Verbesserungen von SAP Business One, unserer Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, auf den Markt gekommen. mySAP All-in-One, die SAP-Lösung für größere mittelständische Unternehmen, gibt es inzwischen in fast 600 von qualifizierten Partnern entwickelten Branchenausprägungen.

Damit haben wir auch in 2005 unsere Stellung als Marktführer im Segment Mittelstand weiter ausgebaut.

Lassen Sie mich an dieser Stelle darauf hinweisen, dass wir unsere Position auch in anderen für unser zukünftiges Wachstum wichtigen Märkten verstärkt haben.

Dazu zählen zum Beispiel solche Branchen, in denen wir hohes Wachstum sehen oder in denen sich der Austausch von selbst entwickelten Lösungen durch Standardanwendungen abzeichnet.

So stieg unser Softwareumsatz in der Branche Groß- und Einzelhandel – einer solchen Wachstumsbranche – im letzten Jahr über 60 Prozent. Mit Khimetrics und Triversity haben wir 2005 zwei Unternehmen übernommen, deren erfolgreiche Handelslösungen unsere führende Marktposition hier zusätzlich stärken werden.

Weitere Schlüsselbranchen sind für uns Finanzdienstleistungen und der öffentliche Dienst. In beiden Branchen haben wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden unser Produktportfolio erweitert.

Außerdem kommt unsere neue Architektur auf Basis der Plattform SAP NetWeaver dem Wunsch vieler Kunden insbesondere aus diesen Branchen entgegen, Eigenentwicklungen und Standardsoftware zu einer Gesamtlösung zu integrieren.

Im Bereich des Gesundheitswesens konnten wir eine strategische Partnerschaft mit Siemens eingehen. Wir werden hier eine Softwarelösung entwickeln, die durch eine direkte Verbindung mit den medizinischen Geräten die Kliniken von der Einweisung des Patienten über die Behandlung bis zur Abrechnung lückenlos unterstützt.

Ein weiterer wichtiger Markt sind die Anwendungen für die so genannten Business User. Diese nutzen Software für schnelle und strategische Entscheidungen – bei gleichzeitiger Entlastung von administrativen Aufgaben.

SAP Analytics, eine Software zur Analyse von Daten und Informationen, oder die neue CRM-On-De-

mand-Lösung, die Mitarbeitern in Vertrieb, Marketing und Kundendienst schnellen Zugriff auf das Kunden- und Markt-Know-how gibt, sprechen diese Nutzer an.

Das bislang aber strategischste Projekt in diesem Marktsegment war Mendocino, eine gemeinsame Entwicklung von Microsoft und SAP. Hier wurden die Prozessfunktionen aus SAP-Lösungen mit MS Office Programmen verknüpft. Das angekündigte gemeinsame Produkt wird ab Juni unter dem Namen „Duet“ auf den Markt gebracht.

Wir haben auch unsere Präsenz in den stark wachsenden Volkswirtschaften ausgebaut. Die Konzentration lag im vergangenen Jahr auf dem Ausbau unseres Geschäftes in Brasilien, Russland, Indien und China. SAP erzielte dort insgesamt einen Umsatzzuwachs von 30 Prozent.

Schließlich erwies sich auch das Safe-Passage-Programm als sehr erfolgreich. Es wendet sich an die Kunden der von unserem Wettbewerber akquirierten Softwarehersteller. Wir bieten diesen Kunden Zugang zu unseren Lösungen, eine preiswerte Wartung, die Integrationsmöglichkeiten der Plattform SAP NetWeaver und unterstützen sie bei der Migration – aber am wichtigsten: wir bieten ihnen Zeit und Sicherheit.

Bis Ende 2005 haben über 200 Unternehmen das Programm in Anspruch genommen, mehrere Hundert weitere Unternehmen haben ihr Interesse an einer Teilnahme signalisiert.

Dennoch: Unser großer Gewinn von Marktanteilen ist das Ergebnis unseres erfolgreichen Abschneidens im Wettbewerb um die Kunden im freien Markt, nicht des Abwerbens von Kunden vom Wettbewerber. Unser Erfolg ist das Ergebnis unserer Stärken, nicht der Schwächen des Wettbewerbs.

Unsere vierte und letzte strategische Priorität galt der weiteren Verbesserung der Produktivität und Effizienz der SAP-internen Abläufe, um zusätzlichen Spielraum für Investitionen zu eröffnen.

Wir haben auch 2005 die Verschlankung und Standardisierung unserer internen Prozesse weiter vorangetrieben. Die neue Softwarearchitektur fördert die Modularisierung, die Wiederverwendbarkeit und damit die Arbeitsteilung und die Standardisierung bei der Softwareentwicklung.

Mit dieser Industrialisierung der Softwareentwicklung sind wir schon heute deutlich effizienter geworden – wir haben die Entwicklungszeiten verkürzt bei wesentlich höherer Qualität der Produkte und Lösungen.

Die Verbesserung der Marge trotz verstärkter Investitionen in die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten und den Aufbau unserer Mitarbeiter ist ein Resultat dieser erfolgreichen Entwicklung.

Die SAP hat seit ihrer Gründung stets Lösungen zum Management der zur jeweiligen Zeit kritischsten Unternehmensressourcen entwickelt – ursprünglich Rohstoffe und Kapital, heute Wissen, aber auch virtuelle Güter wie zum Beispiel Emmissionsrechte. Hier liegt unsere Kernkompetenz. Wir sind der Meinung, dass gesellschaftliches Engagement sich ebenfalls an den Kernkompetenzen orientieren sollte, weil die Kombination der besonderen Stärken und Fähigkeiten des Unternehmens mit seiner fachlichen Autorität und natürlich, in angemessenem Umfang, mit finanziellen Mitteln einen einzigartigen Beitrag ergibt.

Wir haben uns entschieden, in den Bereich „Talent und Wissen“ zu investieren und uns – einfach gesagt – in der gesamten Wertschöpfungskette des Wissens vom Kindergarten bis zum Nobelpreisträger entsprechend zu engagieren. So haben wir – um nur ein Beispiel zu nennen – mit 675 Universitäten weltweit ein Programm entwickelt, in dem rund 130.000 Studenten in die Probleme von Geschäftsprozessen eingeführt werden, um später Unternehmen als Fachkräfte für diesen geschäftskritischen Bereich zur Verfügung zu stehen.

Der zweite Bereich unseres Engagements betrifft die Bekämpfung von

Korruption. Transparenz und vorbildliche Unternehmensführung sind Werte, die in unseren Geschäftsgrundlagen festgehalten sind.

Unsere Lösungen tragen diesen Prinzipien ebenso Rechnung wie unsere Kundenorientierung. Und damit ein Unternehmen wirklich „best run“ ist – wie unsere Werbung verspricht – müssen SAP-Lösungen und gute Corporate Governance zusammen wirken.

Lassen Sie mich zum Abschluss meines Rückblickes noch kurz auf unsere Aktionärsstruktur eingehen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sie sich bis zum Jahresende nur sehr geringfügig geändert. Rund 32 Prozent unserer Aktien befanden sich im Besitz der drei Gründungsaktionäre und ihrer Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Rund zwei Prozent hielt die SAP. Rund 21 Prozent der Aktien besaßen institutionelle und private Anleger aus den USA, gefolgt von institutionellen Anlegern aus Deutschland mit rund 10 Prozent und solchen Anlegern aus Großbritannien und Irland mit rund sieben Prozent.

Etwa 12 Prozent hielten Anleger aus Kontinentaleuropa und der übrigen Welt. Die verbleibenden 16 Prozent befanden sich im überwiegenden Besitz von Privatanlegern. Damit spiegelt auch die Aktionärsstruktur die Globalität und die globale Präsenz unseres Unternehmens wider.

Im Vergleich zum Vorjahr haben wir den Rückkauf eigener Aktien intensiviert und aufgrund der Ermächtigung der letztjährigen Hauptversammlung bis zum 5. Mai 2006 insgesamt 4,08 Mio. Aktien zurück gekauft. Dies entspricht gut 1,3 % des Grundkapitals. Für diese Aktien haben wir im Durchschnitt 159,59 Euro bezahlt, insgesamt also rund 651 Mio. Euro. Verwendet wurden die zurück erworbenen Aktien im Rahmen unserer Aktienoptionsprogramme, da die ausgeübten Wandlungs- und Bezugsrechte überwiegend mit eigenen Aktien der Gesellschaft bedient worden sind.

Angesichts der jeweils kurzen Laufzeit der Ermächtigung zum Aktienrückkauf bitten wir Sie um eine Erneuerung der Ermächtigung.

Angesichts der guten Entwicklung des Unternehmens und damit auch der Aktie schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen auf der heutigen Hauptversammlung die Auszahlung einer Dividende von 1,45 € je Aktie vor.

Die Ausschüttungssumme beträgt ca. 448 Mio. €. Damit erreichen wir die von uns anvisierte Ausschüttungsquote von etwa 30 Prozent des Konzernergebnisses.

Darüber hinaus schlagen wir Ihnen eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln vor. Im Zuge dieser Maßnahme soll jeder Aktionär pro Aktie zusätzlich drei neue Aktien erhalten. Dieser Schritt dient in erster Linie dazu, die Aktie optisch preiswerter zu machen und damit einen größeren Kreis vor allem von Privatanlegern ansprechen zu können. Das größere Aktienvolumen dürfte zu mehr Umsatz, noch mehr Liquidität und damit zu höherer Attraktivität führen.

Im Zusammenhang mit diesem Top sind auch die Beschlussvorlagen zu Top 8 – die Schaffung neuer genehmigter Kapitalia – und Top 11 – die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen – zu sehen.

Und schließlich schlägt die Verwaltung zu Punkt 12 der Tagesordnung vor, den beiden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen zwischen der SAP AG und zwei ihrer Tochtergesellschaften, nämlich der SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH und der SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, zuzustimmen. Die paraphierten Entwürfe beider Verträge liegen hier im Saal aus. Den Wortlaut der inhaltlichen Regelungen können Sie auch der Ihnen vorliegenden Einladung entnehmen. Nähere Einzelheiten finden Sie darüber hinaus in den Gemeinsamen Berichten, die vom Vorstand der SAP AG einer-

seits und der Geschäftsführung der betreffenden Tochtergesellschaft andererseits erstattet wurden. Diese liegen ebenso wie die paraphierten Entwürfe der beiden Verträge und die übrigen Unterlagen zu diesem Tagesordnungspunkt hier im Saal aus. Ich möchte Ihnen nachfolgend die beiden inhaltlich identischen Verträge kurz erläutern.

Mit den Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen unterstellen die Tochtergesellschaften jeweils die Leitung ihres Unternehmens der SAP AG.

Die SAP AG ist danach berechtigt, den Geschäftsführungen der Tochtergesellschaften Weisungen zu erteilen. Hierdurch werden eine einheitliche Leitung der Tochtergesellschaften und deren Integration in den SAP-Konzern gewährleistet. Die Tochtergesellschaften sind zudem verpflichtet, während der Vertragsdauer ihren gesamten Gewinn an die SAP AG abzuführen. Im Gegenzug hat die SAP AG jeden während der Vertragsdauer entstehenden Jahresfehlbetrag auszugleichen. Die Verträge sind mit Blick auf ihre Ergebnisabführungskomponente Voraussetzung für die Begründung einer körperschaftssteuerlichen und gewerbesteuerlichen Organshaft, die es ermöglicht, dass positive und negative Ergebnisse der dem Organkreis zugehörigen Gesellschaften zeitgleich verrechnet werden können.

Die Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge werden erst mit Eintragung im Handelsregister der jeweiligen Tochtergesellschaft wirksam und stehen zudem unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Hauptversammlung der SAP AG und der Gesellschafterversammlung der jeweiligen Tochtergesellschaft. Beide Verträge sollen für eine Mindestlaufzeit von fünf vollen Zeitjahren abgeschlossen werden, wie dies für die Begründung einer körperschaftssteuerlichen Organshaft erforderlich ist. Ausgleichszahlungen oder Abfindungen für außenstehende Gesellschafter der Tochtergesellschaften sind in den Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen nicht vorzusehen, da keine außenstehenden Gesellschafter vorhanden sind. Aus diesem Grunde ist auch eine Vertragsprüfung entbehrlich.

Die beiden Tochtergesellschaften wurden in diesem Jahr gegründet und haben bisher noch keine Geschäftstätigkeit aufgenommen.

Gegenwärtig bestehen auch noch keine konkreten Planungen für ihre Verwendung. Die SAP AG wird aber durch den Abschluss der Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge in die Lage versetzt, auf sich bietende Geschäftschancen schnell und flexibel reagieren zu können und etwa bei Unternehmensakquisitionen oder konzerninternen Umstrukturierungen mittels der Tochtergesellschaften kurzfristig eine steuerlich optimale Einbindung in den SAP-Konzern zu erreichen. Ich möchte Sie daher um Ihre Zustimmung zu den beiden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen bitten.

Wenden wir uns nun der Zukunft unseres Geschäftes zu:

Unsere Wachstumsstrategie setzt sich aus den drei Komponenten zusammen: organisches Wachstum, Ko-Innovation und die gezielte Akquisition von Unternehmen, deren Produkte unsere Angebote ergänzen. Wir werden diese bewährte Strategie auch in 2006 fortführen:

Erstens: Organisches Wachstum – Wachstum aus eigener Kraft: Das bedeutet Investitionen in die Produktentwicklung ebenso wie Investitionen in Talente.

Auf der Produktseite haben wir unsere Planung für 2006 erweitert, denn bereits über 300 Kunden nehmen an unserem Einführungsprogramm zur Enterprise Service Architecture teil.

Ein Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von SAP NetWeaver zu einer Geschäftsprozessplattform, um damit die flexible IT-Umgebung zu schaffen, die für die Abbildung von Geschäftsmodellen in Zukunft notwendig ist. mySAP All-in-One wird als erste Lösung auf der neuen Geschäftsprozessplattform verfügbar sein.

Wir werden die Partnerschaften mit unabhängigen Softwareherstellern und Systemhäusern intensivieren, die auf Basis der Enterprise Service Architecture neue Anwendungen zur Ergänzung und Erweiterung von Lösungen anbieten.

Die Entwicklung neuer Produkte ist bei uns weltweit aufgestellt. Neben den vier großen Entwicklungszentren in Walldorf, Bangalore, Palo Alto und Ra'anana konzentrieren wir unsere Entwicklung themenspezifisch in weiteren sechs SAP-Entwicklungslaboren in der ganzen Welt. Zur Unterstützung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten unterhält SAP ebenfalls intensive Kontakte zu Wissenschaftlern an Universitäten und anderen Forschungszentren weltweit.

Ebenfalls planen wir in 2006 einen Aufbau unseres Mitarbeiterstabes in der Größenordnung von etwa 3.500 Vollzeitbeschäftigten. 10 bis 20 Prozent davon sollen in Deutschland angesiedelt sein. Deutschland ist für uns nach wie vor ein Schlüsselstandort.

Auf internationaler Ebene im Bereich Vertrieb orientiert sich der Mitarbeiterzuwachs – wie schon im Vorjahr – am jeweiligen Umsatzwachstum der jeweiligen Länder und Regionen.

Wissen und Innovation sind der einzige Rohstoff und das Kapital, von dem die wirtschaftliche Entwicklung der SAP abhängt. Für uns ist maßgeblich, wie gut und schnell die organisatorische Intelligenz eines Unternehmens mit dem Wissen von Experten in Software umgesetzt werden kann und wie schnell diese dann weltweit für die Kunden verfügbar ist. Dazu benötigen wir die richtige Mischung aus Talenten.

Wir brauchen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die die Fähigkeit haben, technologisches und betriebswirtschaftliches Know-how mit der richtigen Portion an Kreativität, Innovationskraft, aber auch einem richtigen Gespür für das Machbare zu kombinieren.

Dass wir diese Art von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben, zeigt, dass wir als Arbeitgeber interessant sind und dass wir die Besten weltweit erfolgreich ansprechen können. Wir sind bestrebt, diese Talente durch attraktive Arbeitsbedingungen und eine wettbewerbsfähige Beteiligung sowohl am Unternehmenserfolg als auch an der Entwicklung des Aktienkurses langfristig an uns zu binden. Deshalb erhielten 2005 rund 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter insgesamt knapp 3 Mio. Aktienoptionen. 21.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bekamen insgesamt fast 5 Mio. so genannte STARS, die an die Entwicklung des Aktienkurses gekoppelt sind.

Dass wir ein gesuchter Arbeitgeber sind, zeigen auch die rund 300.000 Bewerbungen, die uns im letzten Jahr weltweit erreichten. Ebenso bestätigen externe Auszeichnungen diese Einschätzung, wie etwa die erneute Würdigung als bester Arbeitgeber Deutschlands durch das Bundesministerium für Arbeit in Zusammenarbeit mit der Zeitschrift Capital.

Außerdem erhielten wir in Europa den ersten Platz für Fairness im Umgang mit unseren Beschäftigten. Fair und offen mit unseren Mitarbeitern umzugehen und ihre Interessen zu wahren, hat für uns eine hohe Priorität. Aus diesem Grund haben wir uns auch bemüht, im Rahmen der Diskussion um einen Betriebsrat dem eindeutig ablehnenden Votum von 91 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland zum Erfolg zu verhelfen – allerdings natürlich nur im Rahmen geltenden Rechts. Und dies hat uns diese Möglichkeit nicht gegeben.

Ich gehe jedoch davon aus, dass die Zusammenarbeit mit dem zukünftigen Betriebsrat so vertrauensvoll und gut sein wird wie die Zusammenarbeit mit unseren Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern in der Vergangenheit es war.

Der hervorragende Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der ganzen Welt verdient besondere Erwähnung.

Sie haben die Produkte und Lösungen in der Qualität entwickelt und hergestellt, die die Kunden brauchen und wollen. Ihnen, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, danke ich im Namen des gesamten Vorstandes und des Aufsichtsrates für Ihren Einsatz und Ihre Loyalität gegenüber unseren Kunden und unserem Unternehmen. Sie sind es, die immer wieder die Erwartungen übertreffen, wenn SAP die Erwartungen übertrifft.

Die zweite Komponente unserer Wachstumsstrategie ist Ko-Innovation – die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden zur Weiterentwicklung von Produkten und Lösungen.

Die SAP verfügt über eine lange Tradition einer engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Partnern im Vertrieb ebenso wie mit unabhängigen Softwareherstellern, so genannten ISVs. Diese Tradition werden wir weiter intensivieren.

Mit unserer offenen Geschäftsplattform SAP NetWeaver eröffnen wir ihnen neue Möglichkeiten zur Entwicklung und Ergänzung von Lösungen, ohne die Qualität und die Robustheit von SAP-Anwendungen zu beeinträchtigen. Sie haben die Möglichkeit, die SAP-Lösungen individuell zu erweitern.

Über 1.000 unabhängige Softwarehersteller sind für SAP NetWeaver zertifiziert. 300 so genannte „powered by SAP NetWeaver“ – Lösungen sind bereits daraus hervorgegangen und verfügbar.

Drittens: Wir werden weiter mit gezielten Akquisitionen von kleinen Unternehmen unser Lösungsangebot ergänzen.

Dabei konzentrieren wir uns auf Anbieter spezieller Technologien oder Lösungen, die unser Portfolio ideal ergänzen und die zu einem Preis zu erwerben sind, der gegenüber den Kosten der Eigenentwicklung zu vertreten ist.

Im letzten Jahr haben wir sechs solcher Unternehmen akquiriert. Zu Beginn dieses Jahres haben wir den Kauf der amerikanischen Firma Virsa eingeleitet. Deren Lösungen ergänzen

unser Angebot und sind ein Schlüsselfaktor, um der führende Anbieter von Lösungen für das Risikomanagement und die Compliance von Unternehmen zu sein.

Wie schon 2005 wollen wir auch 2006 stärker wachsen als der Gesamtmarkt für Informationstechnologie. Vor diesem Hintergrund haben wir für das Jahr 2006 folgende Prioritäten definiert:

- ▷ Die Ausweitung des Marktanteils der SAP insbesondere im Mittelstand
- ▷ Die weitere Erhöhung der Profitabilität durch Steigerung der Produktivität in allen Bereichen
- ▷ Die gezielte Bedienung der „Business User“ durch neue Produkte im Bereich analytischer Anwendungen, z.B. Duet und CRM-on-demand
- ▷ Unterstützung der Kunden beim Übergang zu ESA und bei der profitablen Nutzung dieser Architektur
Konkret haben wir im Januar dieses Jahres folgenden Ausblick gegeben:
- ▷ Wir haben das Ziel, 2006 den Produktumsatz zwischen 13 und 15 Prozent zu steigern. Innerhalb des Produktumsatzes erwarten wir einen Anstieg der Softwarelizenzumsätze zwischen 15 und 17 Prozent. Wir gehen davon aus, dass die Beratungs- und Schulungserlöse langsamer wachsen werden als der Produktumsatz.
- ▷ Wie schon 2005 sollen wiederum die Regionen Amerika und Asien Wachstumstreiber sein. Nach unserer Prognose werden die Umsätze in Deutschland im niedrigen einstelligen Prozentbereich, die Umsätze in der übrigen Region EMEA voraussichtlich im oberen einstelligen Prozentbereich wachsen.
- ▷ Die Pro-forma-operative Marge im Jahr 2006 wird voraussichtlich in der Spanne von einem halben bis zu einem Prozentpunkt gegenüber dem Jahr 2005 ansteigen. Die Pro-forma-operative Marge berücksichtigt nicht die anteiligen Kosten für aktienorientierte Vergütungspro-

gramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen.

- ▷ Das Pro-forma-Ergebnis je Aktie liegt – so unsere Prognose – in der Spanne von 5,80 bis 6,00 € je Aktie.
- ▷ Unter Berücksichtigung der für 2006 geplanten Aktienrückkäufe beträgt die Aktienzahl, die dem Ausblick für das Pro-forma-Ergebnis je Aktie zu Grunde liegt, dann 307 Mio. Stück.

Diese Prognose wurde als ambitioniert angesehen, aber durch die guten Ergebnisse des ersten Quartals bestätigt. Ich möchte Ihnen nun noch einen kurzen Überblick über das erste Quartal geben, dessen Ergebnisse wir am 20. April bekannt gegeben haben.

Die Ergebnisse im Einzelnen:

Der Softwarelizenzumsatz im ersten Quartal stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 22 Prozent auf 528 Mio. Der Gesamtumsatz stieg um 18 Prozent auf 2,04 Mrd. €.

Zum Ende des ersten Quartals 2006 erreichte unser Anteil am Markt der Unternehmenssoftware damit 21,4 Prozent.

Das Konzernergebnis lag bei 282 Mio. € oder bei 0,91 € je Aktie. Dies entspricht einem Anstieg von 11 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Das Pro-forma-Konzernergebnis erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 22 Prozent auf 315 Mio. € oder 1,02 € je Aktie.

Im ersten Quartal 2006 hat SAP 2,53 Mio. Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 167,29 € zurückgekauft. Dies entspricht einem Gesamtbetrag von 423 Mio. €.

Zum 31. März verfügte das Unternehmen über 8,34 Mio. eigene Aktien im Bestand. Angesichts der starken Generierung von Free Cashflow will SAP weiterhin Möglichkeiten prüfen, eigene Aktien zurückzukaufen, um 2006 den Aktienrückkauf zu erhöhen.

An den Ergebnissen des ersten Quartals sehen Sie beispielhaft, dass wir an der Umsetzung unserer strategischen Prioritäten für 2006 bereits erfolgreich arbeiten. Der Aktienkurs stieg im ersten Quartal gegenüber

dem Jahresende 2005 um knapp 17 Prozent auf rund 179 €. Damit lag die Marktkapitalisierung der SAP AG Ende März bei rund 57 Mrd. €.

Die SAP hat sich seit ihrer Gründung als Anbieter von Anwendungen und Lösungen für das Management von zur jeweiligen Zeit kritischen Unternehmensprozessen bewährt.

Wir haben unsere Kunden als zuverlässiger Berater bei der Implementierung oder Transformation von IT-Architekturen begleitet, mit ihnen Unternehmensprozesse neu definiert – und entsprechende Lösungen in einer Qualität angeboten, die unseren Kunden die Sicherheit gab, auch in Zukunft mit uns weiter zu wachsen und auch mit uns ihre Geschäftsmodelle zu transformieren.

Doch langfristige Kundenbeziehungen beinhalten auch, dass unsere Kunden sich auf eine langfristige und nachhaltige Strategie auf unserer Seite verlassen können – und dass wir ihnen eine Technologie zur Verfügung stellen, die evolutionär ist, die ihnen Raum für eine langfristige und sichere Planung ihrer IT-Investitionen gibt. Wir haben mit „Business 2010“ eine solche Strategie definiert.

Sie beinhaltet, dass 2010 fünfzig Prozent unseres Softwareumsatzes aus dem Verkauf der heute neu entwickelten Lösungen und Produkte und aus neuen Geschäftsmodellen erwirtschaftet werden soll. Dies ist nicht neu, denn auch heute erwirtschaften wir mehr als fünfzig Prozent mit Lösungen, die vor fünf Jahren aus der Entwicklung kamen.

Wir konzentrieren unsere Kräfte heute auf vier Bereiche: Das Verfügbarmachen unserer bestehenden Lösungen als Services, den Aufbau eines Partnernetzwerkes um unsere Geschäftsprozessplattform SAP NetWeaver auf der Basis von ESA, die verbesserte Ansprache kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie auf die Entwicklung und den Verkauf von branchenspezifischen Lösungen und von Lösungen für die so genannten Business User.

Dies wird auch zu Innovationen unseres eigenen Geschäftsmodells zum Beispiel im Bereich des Verkaufs von Mittelstandslösungen führen.

Mit dieser Fokussierung eröffnen wir uns überproportionale Wachstumsmöglichkeiten. Wir wachsen in den bestehenden Märkten und wir schaffen uns gleichzeitig neue Märkte, in die wir parallel hineinwachsen. Wir werden und können nicht in allen Bereichen von Anfang an die Nummer Eins sein, aber wir haben allen Grund, über die Zeit auch das anzustreben.

Wir erweitern also unsere Möglichkeiten, in den bestehenden Märkten überproportional zu wachsen und lassen gleichzeitig den bis 2010 Markt adressierbaren Markt von 30 Milliarden US\$ auf 70 Milliarden US\$ und damit auf mehr als das Doppelte ansteigen. Das ist eine einmalige Situation, die wir nutzen wollen, die aber sicher auch die eine oder andere besondere Maßnahme erfordert, um dieses Potential bestmöglich auszuschöpfen.

Als wir diese Ziele vorgestellt haben, war die Einschätzung des Marktes: Sehr ambitioniert. Wir halten sie für realistisch. Wir werden bei der Umsetzung auf eine richtige Balance der Investitionen in Forschung und Entwicklung für die Weiterentwicklung bestehender Angebote und die Entwicklung von neuen Produkten und Lösungen achten. Wir werden die Spielräume, die wir haben, optimal nutzen, um weitere profitable Umsatzströme zu generieren. Das erfordert den Einsatz jedes einzelnen Mitarbeiters und jeder einzelnen Mitarbeiterin. Ich bin zuversichtlich, dass wir unsere Ziele erreichen.

Finanzanalysten bewerten unsere Aktie sehr gut. „Die SAP-Strategie und deren Umsetzung beeindruckten uns nach wie vor“, konstatierte beispielsweise Charlie Di Bona von Bernstein Research.

Diese gute Bewertung ist aus unserer Sicht das Ergebnis einer Kombination von überzeugender Strategie mit einer verlässlichen Umsetzung.

Dazu kommt das Vertrauen des Kapitalmarktes in unser Wachstumspotential und in unsere Möglichkeiten und Fähigkeiten, dieses auch wahrzunehmen. Auch unsere offene, transparente und zeitnahe Kommunikation mit dem Kapitalmarkt trägt erheblich zu dieser Bewertung bei.

John Segrich, Analyst bei JP Morgan, schreibt: „Wir gehen davon aus, dass global denkende Softwareinvestoren an SAP nicht vorbeikommen werden.“ Dieses Qualitätszeugnis wollen wir behalten.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch einen persönlichen Kommentar

anfügen. Ich kenne das Unternehmen seit mehr als zwei Jahrzehnten und habe alle großen Wellen aus nächster Nähe miterlebt. Und nach jeder erfolgreichen Phase gab es die Fragen, wie lange das noch so weiter gehen kann.

Auch ich kann diese Frage heute nicht beantworten. Aber ich kann vor meinem Hintergrund sagen, dass wir heute noch einmal die Möglichkeit haben, selber die nächste große Welle anzustoßen. Das Zeitfenster tut sich gerade auf. Wenn wir alle alles geben, kann dieses Unternehmen in die allerbeste Liga der globalen Unterneh-

men aufsteigen. Dies ist für mein Team und mich ein großer Anreiz – aber auch ein sehr großer Auftrag.

Denn es erfordert auch weiter große Investitionen – finanzieller Art wie immer bei der Erschließung weiterer und neuer Bereiche, aber auch gesteigerten Einsatz bei gleich bleibender hoher Qualität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Und nicht zu vergessen: Kunden und Investoren, die diesen Weg vertrauensvoll mit uns gehen.

Ich danke Ihnen schon jetzt für Ihr Vertrauen

