



---

## **Henning Kagermann**

Vorstandssprecher  
der SAP AG

in der Hauptversammlung am 12. Mai 2005

---

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre

liebe Kolleginnen und Kollegen,  
meine Damen und Herren,

die Softwarebranche befindet sich zweifellos im Umbruch. Lange Jahre waren wir verwöhnt durch 2-stellige Wachstumsraten, die in der New Economy ihren Höhepunkt hatten. Mit dem Platzen der Internetblase kam jedoch eine ebenfalls lange Phase der Ernüchterung.

In den Jahren 2001 und 2002 schrumpfte der Markt erstmals, konsolidierte sich im Jahr 2003, um schließlich ab 2004 wieder zuzulegen – IDC ermittelte für das vergangene Jahr weltweit einen Anstieg des IT-Marktes um 5%.

Damit sind aber die Wachstumsraten früherer Jahre noch nicht wieder erreicht. Einige Analysten hinterfragen sogar in regelmäßigen Abständen, ob die IT-Branche mittlerweile zu einer normalen Branche geworden ist – mit Wachstumsraten, die sich an der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes orientieren.

Wir teilen diese Sorge nicht und sind im Gegenteil davon überzeugt, dass die IT-Branche mehr denn je zu einer strategischen Schlüsselindustrie geworden ist. Und ich werde Ihnen zeigen, weshalb die SAP in dieser Branche wiederum eine Schlüsselstellung einnimmt. Diese Positionierung ermöglicht uns überdurchschnittliches, zweistelliges Wachstum auf absehbare Zeit.

Die SAP hat sich seit ihrer Gründung auf das Segment Unternehmenssoftware konzentriert, das zwar nur etwa 6% des gesamten IT-Marktes ausmacht, mit rund 60 Milliarden US-Dollar im Jahr 2004 aber eine beachtliche Größe hat. Mit unserem derzeitigen Lösungsangebot decken wir in etwa 50% dieses Marktsegments ab – das entspricht rund 30 Mrd. US-Dollar. Mit 22% Marktanteil sind wir (basierend auf Produktumsatz) nicht nur klarer Weltmarktführer, sondern auch doppelt so groß wie die Nummer 2.

Eine Reaktion auf unseren Erfolg ist der Versuch der Konkurrenz, verlorenes Terrain durch Firmenübernahmen zurückzukaufen. Dies hat zu ei-

ner beschleunigten Konsolidierung in unserem Markt geführt, bietet aber große Chancen für die SAP in den nächsten 5 Jahren.

Während einige unserer Mitbewerber voll mit der organisatorischen Integration ihrer Akquisitionen, vor allem aber mit der schwierigen softwaretechnischen Integration der verschiedenen Produktlinien beschäftigt sind, können wir uns auf unsere Kunden und die rasche Umsetzung unserer Produkt- und Partnerstrategie konzentrieren.

Gleichzeitig wird die SAP auch zukünftig in erster Linie auf organisches Wachstum und damit die marktgerechte Erhöhung der eigenen Mitarbeiterkapazität setzen.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Art zu wachsen wie bereits in der Vergangenheit auch in Zukunft den Erfolg der SAP mit begründen wird. Ergänzend setzen wir in unserer Wachstumsstrategie auf die weitere Vertiefung der Zusammenarbeit mit Partnern und auf kleinere Akquisitionen, die zur SAP und ihrem Lösungsangebot passen.

## Rückblick auf das Jahr 2004

2004 war ein wichtiges Jahr für die SAP. Wir mussten umschalten – von einer Steigerung der Pro-forma operativen Marge (um 3 Prozentpunkte im Jahr 2002, um 4 Prozentpunkte im Jahr 2003) wieder hin zu Wachstum, natürlich profitabilem Wachstum.

Und obwohl viele Analysten unsere Prognose von 10% Wachstum – bezogen auf den Softwarelizenzumsatz – aufgrund der schwierigen Marktbedingungen für äußerst optimistisch gehalten haben, zeigt der Rückblick, dass wir unsere Ziele erreicht und in einigen Fällen sogar übertroffen haben.

Ich möchte daher an dieser Stelle unseren Mitarbeitern im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats für ihr außerordentliches Engagement und ihre hohe Kreativität danken.

Zu den Kennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres:

- ▷ Der Gesamtumsatz nahm um 7%, währungsbereinigt um 10% auf 7,5 Milliarden Euro zu.
- ▷ Das Konzernergebnis stieg um 22% auf 1,3 Milliarden Euro.
- ▷ Der Gewinn je Aktie betrug 4,22 Euro. Dies entspricht ebenfalls einem Plus von 22% gegenüber dem Vorjahr.
- ▷ Sehr erfreulich entwickelte sich auch die Liquiditätslage der SAP. Die liquiden Mittel betragen Ende 2004 rund 3,2 Milliarden Euro, ein Plus von über 50% gegenüber dem Vorjahr.
- ▷ Aus dem laufenden operativen Geschäft in 2004 wurde ein Cashflow von 1,83 Milliarden Euro generiert, dies bedeutet einen Anstieg des Kapitalflusses um mehr als 20%, ein Ergebnis der sehr positiven Ertragsentwicklung bei der SAP.

Angesichts des deutlichen Anstiegs des Gewinns je Aktie im Jahr 2004 schlugen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende auf 1,10 Euro und damit um 38% zu erhöhen.

Die Ausschüttungssumme beträgt damit rund 340 Millionen Euro. Mit dieser Erhöhung der Dividende möch-

ten wir unser Vertrauen in die Ertragskraft der SAP unterstreichen. Mittelfristig haben wir uns vorgenommen, die Ausschüttungsquote, die zurzeit bei 26% liegt, auf 30% zu erhöhen.

## Aktionärsstruktur und Aktienkurs

Die SAP ist ein globales Unternehmen. Dies zeigt sich nicht nur in der Kundenstruktur, sondern auch in der Aktionärsstruktur:

Rund 66% des Grundkapitals der SAP befinden sich im Streubesitz. Etwa 35% dieser im Streubesitz befindlichen Aktien, das sind 3 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr, wurden Ende 2004 von institutionellen Anlegern und Privataktionären in den USA gehalten. Damit liegt der bei weitem größte Anteil des Streubesitzes in den USA. Der Anteil institutioneller Anleger aus Deutschland lag bei 13% des Streubesitzes, der aus Großbritannien und Irland bei etwa 10%.

Lassen Sie mich an dieser Stelle eine Anmerkung zum Verlauf unseres Aktienkurses 2004 machen, denn viele stellen sich sicherlich die Frage, ob sich die überaus positive Entwicklung der SAP auch im Aktienkurs widerspiegelt und ob die SAP-Aktie angemessen bewertet ist.

Natürlich bestimmt die Bewertung eines Unternehmens letztlich der globale Finanzmarkt. Das Unternehmen selbst kann aber seine Attraktivität gegenüber anderen Finanzanlagen in der eigenen Branche beeinflussen. Im Falle der SAP ist diese Branche der Technologiesektor. Ein vielfach genutzter Vergleichsmaßstab für die Attraktivität von Finanzanlagen ist das Kurs-Gewinn-Verhältnis KGV. Es zeigt im Vergleich, wie viel Investoren für den gleichen erwarteten Gewinn bereit sind, in die unterschiedlichen Unternehmen zu investieren.

Aktuell (Stand vom 11. Mai 2005) notiert die SAP-Aktie bei 127 Euro. Damit ist die SAP-Aktie – basierend auf den Gewinnsschätzungen für 2006 – mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 23 bewertet. Dies ist ein deutlicher Preisaufschlag von etwa 50% im Vergleich zu anderen Technologieun-

ternehmen wie IBM (KGV von 14), Microsoft (KGV von 17) sowie Oracle (KGV von 15).

Dennoch ist unsere Aktienkursentwicklung im Jahr 2004 nicht zufriedenstellend. Der Jahresmittelkurs liegt mit 130 zu 102 Euro zwar deutlich über dem Vorjahr. Ende 2004 notierte die SAP Aktie aber mit 131 Euro und damit um rund 3% niedriger als zu Beginn des Jahres.

Allerdings ist die SAP-Aktie längerfristig betrachtet nach wie vor eine gute Investition. Über zwei Jahre gesehen bedeutete die Kursentwicklung der SAP Aktie eine jährliche Rendite von über 30%. Und wer vor 10 Jahren in Aktien der SAP investiert hat, erzielte bis Ende 2004 eine jährliche Rendite von 23%.

Auch für die zukünftige Kursentwicklung sind die Finanzanalysten der wichtigsten Investmentbanken vom hohen Potenzial der SAP überzeugt: Im Schnitt weisen sie in ihren aktuellen Studien Kursziele von 150 Euro aus.

Lassen Sie mich abschließend über unser Aktienrückkaufprogramm berichten. Unsere gegenwärtig laufenden Aktienoptionsprogramme sind im vergangenen sowie auch im laufenden Geschäftsjahr vorwiegend mit eigenen Aktien der Gesellschaft bedient worden. Aufgrund der Ermächtigung der letztjährigen Hauptversammlung hat die SAP zu diesem Zweck bis einschließlich 6. Mai 2005 insgesamt 2.843.723 Aktien zurückgekauft. Dies entspricht gut 0,9% des Grundkapitals. Für die zurückerworbenen Aktien haben wir im Durchschnitt 122,25 Euro bezahlt, insgesamt also rund 347,6 Millionen Euro. Derzeit hält die SAP AG etwa 6,67 Millionen Aktien im eigenen Bestand, was rund 2,11% der emittierten Aktien entspricht.

Um diese Aktienoptionsprogramme auch weiterhin mit eigenen Aktien bedienen zu können, schlugen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat auf der heutigen Hauptversammlung vor, die zeitlich begrenzte Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien zu erneuern.

## Ausblick für 2005 und erstes Quartal 2005

### 2005 – Das Jahr der Investitionen

Meine Damen und Herren, nachdem ich über das vergangene Jahr gesprochen habe, möchte ich Ihnen nun einen Ausblick auf das laufende Jahr geben.

Für das Geschäftsjahr 2005 hat sich die SAP das Ziel gesetzt, den Softwarelizenzumsatz zwischen 10 und 12% gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Wachstumstreiber sollen dabei vor allem die Regionen Nordamerika und Asien/Pazifik sein.

Wir gehen davon aus, damit erneut erheblich stärker zu wachsen als der IT-Gesamtmarkt und Marktanteile im Vergleich zu unseren Hauptwettbewerbern zu gewinnen. Gleichzeitig wird 2005 ein Jahr der Investitionen werden:

1. In die Fertigstellung unserer neuen Enterprise Services Architecture und deren Kernstück, eine offenen Geschäftsprozess-Plattform, die nach Plan 2006 am Markt sein soll und damit früher als mögliche Wettbewerbsprodukte;
2. in neue Produkte und die Erweiterung des bestehenden Produktportfolios und schließlich
3. in den Ausbau der Vertriebskanäle und die konsequente Ausrichtung auf das Volumengeschäft

All dies fließt direkt in das Ergebnis des laufenden Geschäftsjahres ein. Dennoch gehen wir von einem Anstieg der Pro-forma-operativen-Marge (vor aktienorientierten Vergütungen und akquisitionsbedingten Aufwendungen) in einer Spanne von 0 bis 0,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr aus.

Gleichzeitig ist zu erwarten, dass das Pro-forma-Ergebnis je Aktie in der Spanne von 4,70 und 4,80 Euro je Aktie liegen wird. Hierbei nimmt die SAP eine Steuerquote unter 36% an.

Der Ausblick basiert auf einem angenommenen US-Dollar/Euro-Wechselkurs von 1,30 US-Dollar je 1 Euro.

### Zahlen zum 1. Quartal 2005

Der Start ins neue Jahr war für unsere Branche nicht sehr erfreulich. Umso positiver wurde das Ergebnis der SAP im ersten Quartal 2005 bewertet. Mit einem Plus von 17% im Softwarelizenzgeschäft, 20% währungsbereinigt und gar 24% in US-Dollar haben wir erheblich besser abgeschnitten als der restliche Markt, der um 9% zurückging. Die SAP hat erneut gegenüber den vier Hauptwettbewerbern Marktanteile gewonnen – und zwar kräftig: Weltweit hat unser Marktanteil gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal um 4 Prozentpunkte auf 58% zugenommen.

Die Pro-forma-operative-Marge erhöhte sich im ersten Quartal um rund einen Prozentpunkt auf 22%. Das Pro-forma-Konzernergebnis erhöhte sich um 13% auf 259 Millionen Euro oder 0,84 Euro je Aktie.

### SAPPHIRE 05 Kopenhagen

Unsere Kundenmesse SAPPHIRE, die Ende April in Kopenhagen stattfand, war mit über 6.000 Teilnehmern ein voller Erfolg. Es wurde deutlich, wie attraktiv die SAP und ihre Enterprise Services Architecture für Kunden und Partner geworden sind.

Hier unsere wichtigsten Ankündigungen bei der SAPPHIRE:

- ▷ Zusammen mit Microsoft hat die SAP die Entwicklung und Vermarktung eines neuen gemeinsamen Produktes unter dem Codenamen „Mendocino“ angekündigt. Damit wird der Wunsch vieler Kunden nach einer nahtlosen Integration der Office-Anwendungen von Microsoft mit den durch SAP-Systemen unterstützten Geschäftsprozessen erfüllt. Dies wird zu einer erheblichen Steigerung der Produktivität der Endbenutzer führen und einen Innovationsschub bei der Gestaltung des elektronischen Arbeitsplatzes auslösen. Mendocino wird voraussichtlich im vierten Quartal dieses Jahres verfügbar sein. Die SAP erwartet von dieser Zusammenarbeit unter anderem,

dass viele der Millionen Office-Nutzer bei SAP-Kunden, die noch nicht SAP-Nutzer sind, über dieses Produkt auch die Zugriffsrechte an SAP-Anwendungen lizenzieren werden.

- ▷ IBM hat eine Version ihrer DB2 Datenbank vorgestellt, die auf einen optimalen Betrieb der SAP-Lösungen ausgelegt ist. Die Kunden profitieren von einer einfacheren Konfigurierbarkeit sowie einer erhöhten Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit ihrer SAP-Lösung.
- ▷ Mit Siemens hat die SAP eine globale strategische Allianz im Gesundheitswesen bekannt gegeben. Gegenstand der Kooperation ist eine integrierte IT-Lösung auf der Basis von SAP NetWeaver, die die komplette Prozesskette vom Patientenbett bis in das Back-Office unterstützt.

Durch diese und andere wichtige Partnerschaften schaffen wir neue Märkte, die zum zukünftigen Wachstum der SAP erheblich beitragen können.

### Gründe für den Erfolg der SAP: Die SAP-Strategie

Ich möchte Ihnen nun die Eckpfeiler unserer Strategie erläutern. Unser Erfolg hängt vom Erfolg unserer Kunden ab und dieser wiederum hängt in Zukunft davon ab, wie gut sie ihre Geschäftsmodelle und Strategien umsetzen können.

Der globale Wettbewerb hat eine Dynamik in Gang gesetzt, in der Innovationszyklen kürzer und Margen geringer werden. Den Wettlauf um die Gunst des Kunden gewinnt in Zukunft nicht immer derjenige, der am billigsten ist. Erfolg hat vor allem, wer am besten und schnellsten den Bedarf der Kunden in Form maßgeschneiderter Produkte und Dienstleistungen erfüllt.

Das bedeutet für Unternehmen, dass sie nicht nur bei Produkten, sondern auch bei Prozessen, Organisationsstrukturen und Technologien ständig innovativ sein müssen. All dies ist bereits heute hochgradig IT-gestützt.

Um flexibel auf Veränderungen des Geschäfts reagieren zu können, müssen diese IT-Systeme von Unternehmen aber schnell änder- oder erweiterbar sein. Die Anpassungen der Unternehmensprozesse sollten reibungslos und ohne Behinderung des operativen Geschäftes erfolgen.

### Produktportfolio

Die SAP hat frühzeitig diese Herausforderungen erkannt und bereits 2003 mit dem Konzept einer serviceorientierten Architektur die nächste Generation von Softwarelösungen auf den Weg gebracht. Kernstück ist die Integrations- und Anwendungsplattform SAP NetWeaver, die technologische Grundlage für alle zukünftigen SAP-Lösungen. Mit Hilfe der zukunftsorientierten Enterprise Services Architecture ermöglicht SAP diese schnelle und flexible Anpassung der IT-Infrastruktur an die sich beständig wandelnden Geschäftsprozesse der Kunden.

### Kunden

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt bei all unseren Überlegungen zur Zukunft der IT-Industrie und sind der wichtigste Faktor unseres Erfolgs. Das zeigt sich besonders an den langjährigen partnerschaftlichen Beziehungen, die wir mit unseren Kunden haben. Sie sehen dabei in uns einen langfristigen und kompetenten Partner, der ihnen hilft, dem ständigen Wandel in der heutigen Wirtschaft und in der Zukunft erfolgreich zu begegnen. Die Marktanteilsgewinne der SAP weltweit und die Zufriedenheit unserer Kunden, die so hoch ist wie nie zuvor, sind ein Spiegel dieses Vertrauens. Unsere Kunden verlangen, dass wir als Unternehmen global aufgestellt sind, ihr Geschäft verstehen und insbesondere dessen lokale Besonderheiten und Anforderungen. Weltweit vertrauen uns mittlerweile mehr als 27.000 Kunden in über 120 Ländern.

### Mitarbeiter

IT ist zwar unabhängig von klassischen Rohstoffen. Der Erfolg unserer

Produkte hängt aber ganz wesentlich von einem anderen Rohstoff ab, dem virtuellen Rohstoff Wissen. Ein Großteil dieses Rohstoffs kommt von unseren Kunden und ihrer Expertise. Den anderen Teil liefern unsere Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft und insbesondere unsere Mitarbeiter. Und in ihren Köpfen entstehen schließlich unsere am Markt so erfolgreichen Produkte. Die Fähigkeit, die besten Talente weltweit für uns zu gewinnen, zu fördern und weiterzuentwickeln ist entscheidend für den weiteren Erfolg der SAP.

### Partner

Neben unseren Mitarbeitern sind die Mitarbeiter unserer Partner ein wesentlicher Grundpfeiler unseres Erfolgs, denn für die Marktführerschaft der SAP ist ein funktionierendes und schnell wachsendes Partner-Netzwerk mit über 200.000 Beratern von entscheidender Bedeutung. Wir erzielten in diesem Bereich im vergangenen Jahr entscheidende Fortschritte. So stieg die Gesamtzahl unserer Partner bis zum Ende des Jahres 2004 auf über 3.500 an. Mehr als 100.000 Entwickler sind inzwischen in unserem Entwicklernetzwerk registriert.

### Image

Die Anerkennung durch unsere Kunden, die Kreativität unserer Mitarbeiter und unsere langjährigen Partnerschaften haben dazu beigetragen, dass die Marke „SAP“ in den vergangenen Jahren mehr und mehr an Bekanntheit und Wert gewonnen hat. 2004 zum Beispiel platzierte „Business Week“ in ihrer Liste der Top-100-Marken weltweit SAP auf Platz 34, nach Mercedes und BMW das drittbeste deutsche Unternehmen. Eine hervorragende Leistung.

### Corporate Governance

Auch transparente Unternehmensführung ist seit Langem ein wichtiges Thema für SAP. Das Unternehmen, seine Führungsmannschaft und die Mitarbeiter haben sich dauerhaft auf Transparenz und einen offenen Kom-

munikationsstil verpflichtet. Deswegen haben wir bei SAP auch früh angefangen, uns intensiv mit Corporate-Governance-Themen auseinanderzusetzen. Wir haben schon vor dem Inkrafttreten des Deutschen Corporate Governance Kodex unternehmenseigene Corporate-Governance-Grundsätze eingeführt. Außerdem haben wir umfangreiche Anstrengungen unternommen, um die Vorgaben des Sarbanes-Oxley Act zu erfüllen.

Wir haben für 2004 erstmals einen Vergütungsbericht vorgelegt, in dem wir detailliert über die Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat informieren und dabei ausführlicher berichten, als dies der Deutsche Corporate Governance Kodex und der aktuelle Gesetzentwurf zur Offenlegung von Vorstandsvergütungen vorsehen.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass unsere eigene Software die notwendige Transparenz schafft. Wir haben unsere Software entsprechend erweitert und setzen diese auch selber ein.

### Abschluss

Meine Damen und Herren, Ihre SAP ist gut aufgestellt. Wir haben kontinuierlich Marktanteile gewonnen und frühzeitig in neue Märkte und Produkte investiert. Vor 5 Jahren haben wir noch über 90% unseres Softwarelizenzumsatzes mit einem Produkt, dem weltweit erfolgreichsten ERP-System SAP R/3 erzielt. Heute ist der Nachfolger von SAP R/3 am Markt etabliert und wir erzielen mit den neuen Produkten, die damals auf den Weg gebracht wurden, mehr als die Hälfte unseres Softwarelizenzumsatzes.

Diese Innovationsgeschwindigkeit wollen wir beibehalten, so dass wir am Ende der Dekade, 2010 wiederum über 50% unseres Softwarelizenzumsatzes mit neuen Produkten machen, in deren Entwicklung wir jetzt investieren.

### Unsere strategischen Prioritäten 2005 sind deshalb,

1. im Softwarelizenzumsatz deutlich stärker zu wachsen als der Markt,

- unsere Marktanteile weiter zu steigern und unsere Position als Weltmarktführer für betriebswirtschaftliche Standardsoftware auszubauen;
2. die Produktivität aller Abteilungen zu verbessern, um so den Grundstein zu legen für eine Pro-forma operative Marge über 30% im Jahr 2007;
  3. unsere Investitionen in neue innovative Produkte zu beschleunigen und uns als führendes Unternehmen im Gebiet Geschäftsprozess-Platt-

form und service-orientierter Softwarearchitektur zu positionieren;

4. den erfolgreich eingeschlagenen Weg in das Volumengeschäft, insbesondere mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen, fortzusetzen;
5. unsere Attraktivität als Arbeitgeber für Talente, als Geschäftspartner für unsere Kunden, als Innovationspartner für kleine und große Technologiefirmen und natürlich als bevorzugte Anlage für Investoren weiter zu erhöhen.

SAP bürgt seit über 30 Jahren für Innovation, Erfolg und Zuverlässigkeit. Und dies soll auch in Zukunft so bleiben.

Dank unserer Innovationskraft, unserer globalen Präsenz und Kundenbasis sowie dank unserer herausragenden und hoch engagierten Mitarbeiter sehe ich der Zukunft optimistisch entgegen.

Ich freue mich, meine sehr verehrten Damen und Herren, wenn Sie uns als Aktionäre auf diesem Weg begleiten.

