



Wir halten die SAP im Geschäftsjahr 2003 weiter auf Wachstumskurs

Henning Kagermann

Vorstandssprecher
der SAP AG
in der Hauptversammlung am 9. Mai 2003



1. Einleitung und Rückblick auf das Geschäftsjahr 2002

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen, lieber Hasso,

Sie, Hasso, haben in Ihrer – wenn ich so sagen darf Fünf-Jahres-Bilanz – in überzeugender Weise gezeigt, wie wir in den vergangenen Jahren im Tandem die SAP erfolgreich durch fette und durch magere Jahre geführt haben. Das war nicht immer ein einfacher Weg, denn diese Jahre waren für unsere Branche und auch für die SAP eine bewegte Zeit. Folgerichtig war diese Phase geprägt durch ein intensives gemeinsames Ringen um den besten Weg, und es sieht so aus, als hätten wir den auch gefunden.

Unsere Tandem-Konstellation ist ja oft ungläubig bestaunt worden, weil es offenbar nicht viele Beispiele gibt, in denen solch eine Konstellation Bestand hat und dabei erfolgreich agiert. Der unbedingte Wille, in jeder Entscheidung einen tragfähigen und zielführenden Konsens zu erarbeiten, hat

uns als Team zum Erfolg geführt. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle sehr für die immer konstruktive und äußerst faire Zusammenarbeit danken. Sie

**Der unbedingte Wille,
in jeder Entscheidung
einen tragfähigen und
zielführenden Konsens
zu erarbeiten, hat uns als
Team zum Erfolg geführt.**

war intellektuell fordernd und immer darauf fokussiert, die SAP strategisch noch besser zu positionieren. Ich freue mich darauf, diese Zusammenarbeit unter neuen Vorzeichen und Verantwortlichkeiten in derselben Intensität fortzusetzen. Nun zum Geschäftsjahr 2002:

Verschlechterung des wirtschaftlichen Umfelds

Schon im Geschäftsjahr 2001 ging die Nachfrage auf dem IT-Markt spürbar zurück. Nach Jahren zweistel-

ligen Wachstums stiegen die IT-Budgets insgesamt nur um 1,5 %.

Im Wesentlichen haben folgende Faktoren den Markt beeinflusst:

- ▷ Viele Unternehmen sahen sich mit einem konkreten Kostendruck und Sparzwang konfrontiert, dem sie häufig mit Kürzungen ihrer IT-Budgets begegneten.
- ▷ Große, langfristig angelegte strategische Investitionen wurden zu Gunsten kleinerer, taktischer Projekte mit einem schnellen Return-on-Investment (ROI) zurückgestellt.
- ▷ Großverträge wurden selten, und das durchschnittliche Auftragsvolumen ging deutlich zurück.
- ▷ Bei den Entscheidungen über IT-Investitionen achteten die Unternehmen verstärkt auf eine Minimierung der langfristigen Gesamtkosten ihrer EDV.

Mit einem Rückgang von 18 % war der Markt für betriebswirtschaftliche Standardsoftware, in dem die SAP marktführend ist, in besonderem Maße betroffen. Dazu dürften nicht

zuletzt die übergroßen und oft verfehlten Investitionen während der dot.com-Ära beigetragen haben. Als Reaktion auf das schwierige Umfeld setzte sich eine entsprechende Konsolidierung der Branche fort, aus der große Anbieter wie die SAP gestärkt hervorgingen.

Als Reaktion auf das schwierige Umfeld setzte sich eine entsprechende Konsolidierung der Branche fort, aus der große Anbieter wie die SAP gestärkt hervorgingen.

Umso erfreulicher ist der Erfolg, den die SAP im vergangenen Jahr erzielt hat. Die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2002 stiegen um 1 % auf 7,413 Mrd. €. Bereinigt um Währungseinflüsse betrug der Umsatzzuwachs sogar 6 %. Das zu Jahresbeginn formulierte Ziel einer gesteigerten operativen Marge von mindestens 21 % wurde mit 22,7 % deutlich übertroffen. Und das, obwohl wir die ursprünglichen Erwartungen bezüglich unseres Umsatzwachstums von 15 % auf Grund der unerwartet anhaltenden schlechten Rahmenbedingungen im Laufe des Jahres auf 1 % zurückschrauben mussten.

Dies erforderte Mitte 2002 eine radikale Umstellung unserer über Jahre bewährten Umsatzwachstumsstrategie auf eine Strategie, bei der folgende Ziele im Vordergrund stehen:

- ▷ Gewinn von Marktanteilen: Hier hat die SAP trotz leicht rückläufiger Lizenzumsätze im Jahr 2002 den größten Sprung seit ihrem Bestehen gemacht: von 41 % auf 51 % verglichen mit den fünf größten Wettbewerbern. In dem strategisch wichtigen US-Markt ist die SAP wieder die Nr. 1 im Softwarelizenzgeschäft.
- ▷ Steigerung der operativen Marge: Das vierte Quartal 2002 war mit einem Betriebsergebnis von 784 Mio. € das ertragsstärkste in der SAP-Geschichte, und die operative

Marge für das gesamte Geschäftsjahr 2002 stieg um nahezu 3 Prozentpunkte auf 22,7 %.

- ▷ Vorbereitung auf die nächste Wachstumsphase: Die Zufriedenheit unserer Kunden nahm 2002 erneut in allen drei geographischen Regionen und fast allen Produktbereichen zu. Die SAP gewinnt an Attraktivität für Partner und talentierte Mitarbeiter, und die SAP bleibt innovativ. Allein im Jahr 2002 wurden zwei neue Produktfamilien – SAP Business One und SAP xApps – sowie neun neue Versionen bereits bewährter Softwarelösungen erfolgreich auf den Markt gebracht.

Die operative Marge für das Geschäftsjahr 2002 stieg um nahezu 3 Prozentpunkte auf 22,7 %.

Zusammenfassend lässt sich sagen, die SAP hat ihre strategische Positionierung im Jahr 2002 trotz eines für die ganze IT-Branche schwierigen Umfelds nachhaltig gestärkt.

2. Das Geschäftsjahr 2002 in Zahlen

Meine sehr verehrten Damen und Herren, mit dem Ausbau ihrer Marktführerschaft, einer schlanken und effizienteren Organisation und mit ungebrochener Innovationskraft ging die SAP gestärkt aus dem Krisenjahr 2002 hervor.

Die Umsatzerlöse stiegen leicht um 1 % auf 7,413 Mrd. €. Der Softwareumsatz lag mit 2,291 Mrd. € jedoch um 11 % unter dem des Vorjahres. Zum Vergleich: Die wichtigsten Wettbewerber der SAP mussten 2002 Einbußen im Lizenzumsatz aus Unternehmenssoftware um durchschnittlich über 30 % hinnehmen.

Zu Beginn des Jahres 2002 hatte sich die SAP das Ziel gesetzt, ihre operative Marge (vor aktienorientierten Vergütungsprogrammen und akquisitionsbedingten Aufwendungen für TopTier) von 20 % auf mindestens

21 % zu erhöhen. Mit einer Marge von 22,7 % hat die SAP dieses ehr-

Wir haben darauf verzichtet, Entlassungen über die üblichen Anpassungen hinaus vorzunehmen.

geizige Ziel trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sogar noch deutlich übertroffen. Grund hierfür war insbesondere ein striktes Kostenmanagement, das die SAP bereits im Jahr 2001 eingeleitet und im Berichtszeitraum konsequent weiterverfolgt hat. Positiv hervorheben möchte ich an dieser Stelle, dass wir dabei darauf verzichtet haben, Entlassungen über die üblichen Anpassungen hinaus vorzunehmen.

Insgesamt reduzierten sich die operativen Aufwendungen (ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen für TopTier) gegenüber dem Vorjahr auf 5,727 Mrd. € und damit um 2 %. Im Vordergrund stand eine zurückhaltende Personalpolitik bei Neueinstellungen. Außerdem haben wir bei bisher extern zugekauften Entwicklungsleistungen auf interne Ressourcen zurückgegriffen und ein straffes Reise-management eingeführt. Indem wir etwa die globale Infrastruktur vereinfacht oder Prozessabläufe weiter verbessert haben, konnten wir weitere Kosten einsparen.

Das Ergebnis vor Ertragssteuern stieg im Geschäftsjahr auf 1,108 Mrd. € und damit um 4 % gegenüber dem Vorjahr. Das Konzernergebnis nach Steuern für das Geschäftsjahr 2002 lag mit 509 Mio. € um rund 72 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Bereinigt um außerordentliche Erträge, wesentliche akquisitionsbedingte Aufwendungen, Wertminderung auf unsere Commerce One-Beteiligung sowie auf weitere Minderheitsbeteiligungen stieg der Gewinn je Aktie um 22 % auf 3,29 €.

Im Geschäftsjahr 2002 verbuchten die Wartungserlöse ein kräftiges Um-

satzplus von 14 % gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 2,423 Mrd. €. Dieses Wachstum ist auf die Anstiege des Lizenzumsatzes in den Vorjahren zurückzuführen. Auch die Beratungsumsätze profitierten von den guten Softwarelizenzlöhnen der Vorjahre und lagen mit 2,204 Mrd. € um 6 % höher als im Geschäftsjahr 2001. Dagegen machte sich im Schulungsbereich bemerkbar, dass die Kunden auf Grund der angespannten Wirtschaftslage gerade bei den Ausgaben für Mitarbeiterschulungen sehr zurückhaltend waren. Dies führte zu Einbußen von 11 % auf 414 Mio. €. Insgesamt konnten aber die Erlöse im Servicebereich (Beratung und Schulung) gegenüber dem Vorjahr leicht um 3 % auf 2,618 Mrd. € gesteigert werden.

SAP stark in allen Regionen

Wie auch schon in den Vorjahren war die SAP im Geschäftsjahr 2002 in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) besonders erfolgreich. Dort übertraf sie die sehr hohen Umsätze der vergangenen Jahre trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage noch, und zwar um 7 % gegenüber 2001 auf 4,048 Mrd. €. In ihrem Heimatmarkt Deutschland, der im Vergleich zu anderen europäischen Ländern im Jahr 2002 unter einer besonderen Konjunkturschwäche litt, steigerte die SAP ihren Umsatz sogar um 13 % auf 1,654 Mrd. €.

**In ihrem Heimatmarkt
Deutschland steigerte die
SAP ihren Umsatz sogar
um 13 % auf 1,654 Mrd. €.**

Der Umsatz in der gesamten Region Amerika fiel mit 2,502 Mrd. € um 8 % geringer als im Vorjahr aus. Zwar ging der Umsatz in den USA um 5 % auf 1,970 Mrd. € zurück. Allerdings erlangten wir wieder – nach mehreren Jahren – mit einem Marktanteil von rund 26 % die Nr. 1-Position gemessen am Lizenzumsatz. In der Region Asien/Pazifik – kurz APA

– stiegen die Umsätze im Berichtszeitraum um 4 % auf 863 Mio. €. Besonders erfreulich war die Umsatzsteigerung in Japan, auf das mehr als die Hälfte des APA-Umsatzes entfiel.

3. Aktionäre, Mitarbeiter und Kunden

Meine Damen, meine Herren, unabhängig von dem sehr erfolgreichen Abschluss des vergangenen Geschäftsjahres, den ich Ihnen eben dargelegt habe, sind die wirtschaftlichen und politischen Turbulenzen des Jahres 2002 auch am Aktienkurs der SAP nicht spurlos vorüber gegangen. So schwankte der Preis der Aktie ungewöhnlich stark zwischen einem Jahreshoch von 176,30 € im März und einem Tiefstand von 41,65 € im Oktober.

**Die wirtschaftlichen und
politischen Turbulenzen
des Jahres 2002 sind
auch am Aktienkurs
der SAP nicht spurlos
vorüber gegangen.**

Obwohl die wirtschaftlichen Signale im letzten Quartal des Jahres 2002 wenig Anzeichen für eine rasche Erholung der Konjunktur lieferten, stieg das Vertrauen der Anleger in die SAP-Aktie gegen Ende des Jahres wieder deutlich an, und so schloss der Kurs am letzten Handelstag bei 74,70 €. Damit entwickelte sich die SAP in etwa parallel zu den wichtigsten Vergleichsindizes DAX und Goldman Sachs Software Index.

Zahlreiche Gespräche mit institutionellen und privaten Investoren bestätigen, dass die SAP-Aktie langfristig als attraktive Anlage gilt. Unser Investor-Relations-Team hat auch im vergangenen Jahr den Dialog mit bestehenden und potenziellen Anlegern intensiviert. Ein wichtiger Beleg für die Attraktivität unserer Aktien an den internationalen Kapitalmärkten sind die hohen Handelsvolumina. So wechselten in Frankfurt täglich durchschnittlich 2 Mio. Aktien ihren

Besitzer und in den USA stellt SAP die am meisten gehandelte deutsche Aktie dar.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle, im Namen des gesamten Vorstands und aller SAP-Mitarbeiter, für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen in die Aktie der SAP danken. Wie auch Sie sind wir davon überzeugt, dass unser Unternehmen auch weiterhin eine langfristig erfolversprechende Investition darstellt.

Corporate Governance weiter gestärkt

Bereits im Oktober 2001 hatte die SAP die Leitlinien ihrer Corporate Governance in einem Unternehmenskodex zusammengefasst – als eine der ersten börsennotierten Gesellschaften in Deutschland.

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex, der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Daraufhin überprüfte die SAP ihre eigenen Corporate Governance-Grundsätze im Hinblick auf mögliche Verbesserungen und nahm verschiedene Anpassungen vor. In wenigen Punkten hat sich die SAP jedoch dafür entschieden, von den Empfehlungen des Deutschen Kodex abzuweichen, um der individuellen Situation und Führungsphilosophie der SAP gerecht zu werden.

Darüber hinaus hat sich die SAP frühzeitig mit der Umsetzung des Sarbanes-Oxley Act befasst. Zu den von der SAP getroffenen Vorkehrungen zur Umsetzung gehört der Ausbau des bestehenden Risikomanagements und die Einrichtung eines „Disclosure Committee“, das vor allem für die Qualitätssicherung aller an den Kapitalmarkt gerichteten Informationen zuständig ist. Zudem bereitete die SAP im abgelaufenen Geschäftsjahr die Einführung eines Verhaltenskodex für Mitarbeiter vor und ergriff umfangreiche Maßnahmen zur Erweiterung

rung der Dokumentation der internen Kontrollprozesse.

Dividende erhöht – SAP als Vorreiter in der Softwarebranche

Im vergangenen Jahr hatte ich an gleicher Stelle bereits erwähnt, dass die Zahlung von Dividenden in der Softwarebranche nach wie vor nicht

Die Zahlung von Dividenden ist in der Softwarebranche nach wie vor nicht üblich – und das, obwohl viele Unternehmen deutlich positive Ergebnisse erzielen.

üblich ist – und das, obwohl viele Unternehmen deutlich positive Ergebnisse erzielen. Bei der SAP legen wir größten Wert darauf, die Aktionäre angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Das belegt auch ein Blick auf die kumulierten Dividendenzahlungen der vergangenen zehn Jahre: In diesem Zeitraum hat die SAP insgesamt mehr als 1,1 Mrd. € an die Aktionäre ausgeschüttet.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr schlagen wir der Hauptversammlung im Tagesordnungspunkt 2 vor, eine Dividende in Höhe von 0,60 € je Aktie zu zahlen. Sofern die Hauptversammlung diesem Dividendenvorschlag zustimmt, wird ein Betrag in Höhe von 186,3 Mio. € an die Aktionäre ausgeschüttet.

Mitarbeiterzahl nahezu konstant

Die Entwicklung der Mitarbeiterzahl war geprägt durch das konsequent verfolgte Kostensenkungsprogramm. Infolgedessen stieg die Anzahl der vollbeschäftigten Mitarbeiter im Jahr 2002 nur geringfügig an, nämlich um 1,4 % auf 28.797 weltweit. Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern waren wir in der Lage, auf einen Mitarbeiterabbau zu verzich-

ten, von einigen Einzelfällen abgesehen.

Seit 30 Jahren steht die SAP für hohe Qualitätsansprüche, die alle Mitarbeiter des Unternehmens mit herausragendem Wissen und großer Einsatzbereitschaft leben. Lassen Sie mich an dieser Stelle deshalb im Namen des gesamten Vorstands allen Mitarbeitern und Führungskräften für die gemeinsamen Erfolge des vergangenen Jahres herzlich danken.

Zahlreiche namhafte Kunden gewonnen

Die SAP hat im Laufe des Geschäftsjahres 2002 zahlreiche bedeutende Aufträge erhalten und ihre Marktposition damit kontinuierlich gestärkt. Insgesamt gewann die SAP über 1.400 Neukunden. Mit einigen Kunden – wie zum Beispiel Ford/Caterpillar – haben wir etwa langfristige Entwicklungskooperationen vereinbart. Viele unserer Kunden treten auch gemeinsam mit der SAP in unserer internationalen Werbekampagne auf. Sicherlich sind Ihnen Anzeigen wie „Porsche runs SAP“ oder „Bosch runs SAP“ in Zeitschriften oder an Flughäfen schon einmal aufgefallen.

Die führende Marktposition der SAP beschränkt sich dabei nicht allein auf große, weltweit präsenzte Konzerne. Vor allem in Deutschland setzt auch der gehobene Mittelstand vorrangig auf SAP-Produkte. Das Beratungsunternehmen Cap Gemini Ernst & Young kam bei einer Umfrage unter mehr als 100 deutschen Unternehmen zu dem Schluss, dass rund 41 % der größeren deutschen Mittelständler SAP-Systeme nutzen.

Vor dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr möchte ich noch eine Anmerkung zum Geschäftsjahr 2002 machen:

Wie Sie wissen, bestand zwischen der SAP AG und der Schutzgemeinschaft der Kleinaktionäre (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 etwas anderes tun, nämlich den Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer über alle Rechtsgeschäfte zu 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 AG oder Gesellschaften, an denen die SAP AG 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 2002 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 13. März 2003 zusammen mit dem Prüfungsergebnis vorgelegt. Abschlussprüfer und Aufsichtsrat haben die Feststellungen des Vorstands bestätigt.

4. Das Geschäftsjahr 2003

Meine Damen und Herren, was werden uns die verbleibenden acht Monate des laufenden Geschäftsjahres bringen?

Vor allem angesichts der anhaltenden weltpolitischen Unwägbarkeiten sind derzeit keine verlässlichen Prognosen darüber möglich, wie sich die globale Konjunktur weiterentwickelt. Wir stellen uns darauf ein, dass die Wirtschaftslage weiterhin vom Widerstreit positiver und negativer Daten und Aussagen geprägt sein wird.

Die Ergebnisse des ersten Quartals belegen indes, dass viele Experten wohl wieder zu optimistisch ins Jahr 2003 gegangen sind und der IT-Branche ein weitaus schwierigeres Jahr

bevorsteht. Die Tendenz der Kunden, laufende IT-Kosten zu senken und gerade zu Beginn eines Geschäftsjahres äußerst zurückhaltend in neue Softwareprojekte zu investieren, nimmt zu. Die Folge sind kleinere Aufträge und ein äußerst scharfer Konkurrenzkampf im Markt mit zunehmendem Preis- und Margendruck. Ein erneuter Rückgang des Marktes für betriebswirtschaftliche Standardsoftware von 23 % im ersten Quartal 2003 zeigt, dass eine Trendwende noch auf sich warten lässt.

In einer für die IT-Branche außerordentlich schwierigen Zeit hat sich die SAP besser geschlagen als der Wettbewerb. Der Kapitalmarkt hat dies honoriert, und die SAP-Aktie wird derzeit mit rund 95 € um 27 % höher bewertet als am Jahresende.

Q1-Zahlen

Lassen Sie mich die wichtigsten Eckdaten der Zahlen des ersten Quartals 2003, die wir am 17. April bekannt gegeben haben, an dieser Stelle kurz nennen:

Zwar gingen die Gesamtumsätze um 8 % auf 1,5 Mrd. € zurück. Auf Grund der Euro-Stärke verzerren Währungseinflüsse jedoch das Quartalsbild. So stieg das Geschäftsvolumen im ersten Quartal währungsbereinigt um 1 %. Und obwohl der Absatz von Softwarelizenzen im ersten Quartal um 12 % (währungsbedingt sogar nur 4 %) sank, lagen wir bezüglich unserer strategischen Ziele oberhalb der Erwartungen:

Unser Marktanteil gegenüber den wichtigsten Wettbewerbern stieg erneut. So liegt er jetzt bei 54 % nach 51 % am Ende des Geschäftsjahres 2002.

Unser Marktanteil gegenüber den wichtigsten Wettbewerbern stieg erneut. So liegt er jetzt bei 54 % nach 51 % am Ende des Geschäftsjahres 2002. In den USA stiegen die Lizen-

zumsätze in lokaler Währung um 24 %.

Auf Grund des konsequenten Kostenmanagements erhöhte sich das operative Ergebnis (ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 28 % auf 304 Mio. €, und die entsprechende operative Marge legte um 6 Prozentpunkte auf 20 % zu.

Das Konzernergebnis im ersten Quartal 2003 lag bei 186 Mio. €, verglichen mit 65 Mio. € im relevanten Vorjahreszeitraum. Bereinigt um aktienorientierte Vergütungsprogramme, akquisitionsbedingte Aufwendungen und Wertminderungen auf Minderheitsbeteiligungen stieg der Gewinn je Aktie um 83 % auf 0,64 € (Vorjahr: 0,35 €).

Im ersten Quartal wurde ein Free Cash-flow von 756 Mio. € erwirtschaftet. Einen Teil des Cash-flow haben wir zum Rückkauf eigener Aktien verwendet. Um den Aktienrückkauf auch in den Folgequartalen fortsetzen zu können, bitten wir heute um Ihre Zustimmung zur erneuten Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien.

Schließlich haben wir einige wichtige Weichen für den weiteren Unternehmenserfolg gestellt, auf die ich noch im Detail eingehen werde.

Getrübt wurde der positive Gesamteindruck im ersten Quartal durch zwei Faktoren:

- ▷ Die Lizenzumsätze in Europa gingen um 23 % zurück – allerdings verursacht durch einen Rückgang der mittleren Auftragsgröße um über 40 %, so dass wir mit einer kürzeren Zeitspanne bis zu den nächsten Anschlussaufträgen rechnen können.
- ▷ Die Wartungsumsätze entwickelten sich – im Wesentlichen bedingt durch Währungseinflüsse – langsamer als erwartet.

Die Produkt- und Geschäftsstrategie 2003

Nach Jahren umfangreicher IT-Ausgaben zwingt die wirtschaftliche

Entwicklung die Unternehmen dazu, ihre IT-Strategie neu zu überdenken. Im Vordergrund steht:

- ▷ die laufenden IT-Kosten zu senken,
- ▷ maximalen Nutzen aus der bestehenden Anwendungslandschaft zu ziehen
- ▷ Neuinvestitionen nur dort zu tätigen, wo es den Geschäftsbereichen auf den Nägeln brennt.

Die SAP hat sich auf diesen Wechsel gut vorbereitet.

Unser Vertrieb ist in der Lage, den Mehrwert der SAP-Lösungen klar zu quantifizieren.

Wo immer es angebracht ist, werden SAP-Lösungen in Form von „Packaged Solutions“ zur Verfügung gestellt, mit denen sich spezifische Geschäftsprobleme lösen lassen. Durch die richtige Zusammenstellung von Software, Business Content und Services stellen diese Lösungen in zunehmenden Maße das SAP-Angebot für Implementierungen mit geringem Risiko und schnellerem ROI dar.

Mit der Enterprise Services Architecture wird die SAP das Konzept der Webservices so erweitern, dass es auch für unternehmenskritische Geschäftsprozesse anwendbar ist und die Kunden messbare Vorteile erzielen.

Bereits im Januar 2003 wurde mit SAP NetWeaver die Anwendungs- und Integrationsplattform angekündigt, mit der die SAP eine entsprechende Architektur realisieren kann. Mit SAP NetWeaver als Grundlage vereint die mySAP Business Suite die Vorteile einer Anwendungssuite, nämlich Funktionsbreite, vorgefertigte Integration und geringe Kosten, mit den Vorteilen von Speziallösungen, wie Funktionstiefe und Flexibilität. Auf dieser Plattform können überdies neuartige Anwendungen, die SAP xApps, gebaut werden, die insbesondere unsere Branchenlösungen erweitern und neues Umsatzpotenzial erschließen.

Prognose 2003

Die SAP kann sich zwar nicht ganz den Markteinflüssen entziehen, ist

aber für fast jedes erdenkliche Szenario gut aufgestellt.

Wir erwarten, dass sich die operative Marge (ohne Berücksichtigung der Kosten für aktienorientierte Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbezogenen Aufwendungen) im Jahr 2003 um ungefähr 1 Prozent-

Wir erwarten, dass sich die operative Marge im Jahr 2003 um ungefähr 1 Prozentpunkt gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert verbessert.

punkt gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert verbessert. Das Ergebnis je Aktie (ohne Berücksichtigung der Kosten für aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbezogenen Aufwendungen sowie außerplanmäßigen Abschreibungen) erwarten wir im Gesamtjahr 2003 zwischen 3,45 € und 3,60 €. Dies würde einen Zuwachs von etwa 12 bis 17 % gegenüber dem entsprechenden Wert von 3,08 € im Jahr 2002 bedeuten.

Das Ergebnis je Aktie erwarten wir im Gesamtjahr 2003 zwischen 3,45 € und 3,60 €.

Dieser Prognose liegen folgende Annahmen zugrunde:

- ▷ Die Umsätze werden nach wie vor moderat steigen, und das in einem von einer deutlich spürbaren Investitionszurückhaltung geprägten Marktumfeld.
- ▷ Gleichzeitig werden die Kostensenkungsmaßnahmen weiterhin einen positiven Beitrag zum Ergebnis leisten.
- ▷ Das Kaufverhalten der Kunden bewegt sich im Rahmen der gewöhnlichen Saisonalität.
- ▷ Das konjunkturelle Umfeld wird sich nicht verschlechtern und zum

Jahresende hin leichte Tendenzen der Besserung zeigen.

Sollte die momentane Konjunkturschwäche jedoch länger anhalten und sich keine Erholung für die Softwarebranche gegen Jahresende abzeichnen, werden wir unsere Schwerpunkte auf den Gewinn von Marktanteilen und die kontinuierliche Verbesserung der operativen Marge legen, ohne bei unserer Produktstrategie Abstriche zu machen. Die SAP würde auch in einem solchen Szenario von der zunehmenden Konsolidierung im Softwaremarkt profitieren und gestärkt aus der Krise hervorgehen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Strategie haben wir immer mit Augenmaß verfolgt und umgesetzt. Vermeintliche Trends haben wir mit kritischer Distanz beobachtet und stets versucht, das Risiko bei unternehmerischen Entscheidungen so gering wie möglich zu halten. Dies wird auch künftig eine der Maximen sein, nach denen wir unser Handeln ausrichten.

Im Mittelpunkt unserer Strategie stehen zwar die umsatz- und rendite-trächtigen Marktsegmente. Unsere Infrastruktur ist aber flexibel genug, um auch Segmente, die im Laufe der Zeit an Attraktivität verloren haben, weiterhin profitabel zu bedienen und somit die für unsere Kunden entscheidende Verlässlichkeit der SAP zu garantieren. Die nächsten Jahre wollen wir unsere Kunden noch besser betreuen und ihnen mit innovativen Lösungen beim Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit helfen. Wir haben die

Wir haben die Reputation, das Know-how, die Kundenbasis und das Partnernetzwerk, um erfolgreich zu bleiben.

Reputation, das Know-how, die Kundenbasis und das Partnernetzwerk, um erfolgreich zu bleiben. Meine

Aufgabe ist es, neue Standards in Qualität, Effizienz und Innovationskraft zu setzen.

Die veränderten Kundenanforderungen führen zu einem neuen Kaufverhalten. An die Stelle manchmal blinder Technologiegläubigkeit ist rationales Abwägen von Nutzen und Risiken einer Softwareinvestition getreten. Wer hierauf rechtzeitig reagiert, wird weiterhin auf Wachstumskurs bleiben.

Wachstum setzt aber auch Innovation und neue Produkte voraus. Die SAP hat in beidem gut vorgesorgt.

- ▷ Wir haben uns den neuen Kundenanforderungen angepasst und unsere Vertriebs-, Beratungs- und Entwicklungsaktivitäten effizienter gestaltet.
- ▷ Wir haben uns erfolgreich vom Einproduktunternehmen zu einem Anbieter mit einer umfassenden Lösungspalette gewandelt, die kontinuierlich ausgebaut wird.
- ▷ Mit der Enterprise Services Architecture haben wir die bedeutendste technologische Weiterentwicklung angekündigt seit der vor circa zehn Jahren eingeführten Client/Server Architektur.
- ▷ Wir verkaufen unseren Kunden nicht einfach nur Produkte, sondern helfen ihnen, Geschäftsprobleme zu lösen.

Die SAP hat bei Innovation und neuen Produkten gut vorgesorgt.

Liebe Mit-Eigentümer der SAP, ich danke Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ganz herzlich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und in uns als Management-Team. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen unsere SAP auch im Geschäftsjahr 2003 weiter auf Wachstumskurs zu halten.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.