

WILLKOMMEN ZUR HAUPTVERSAMMLUNG DER SAP AG



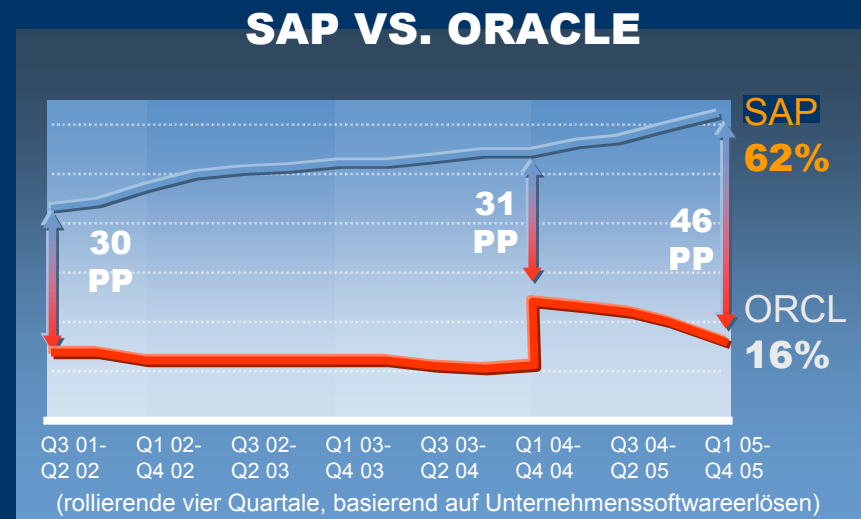
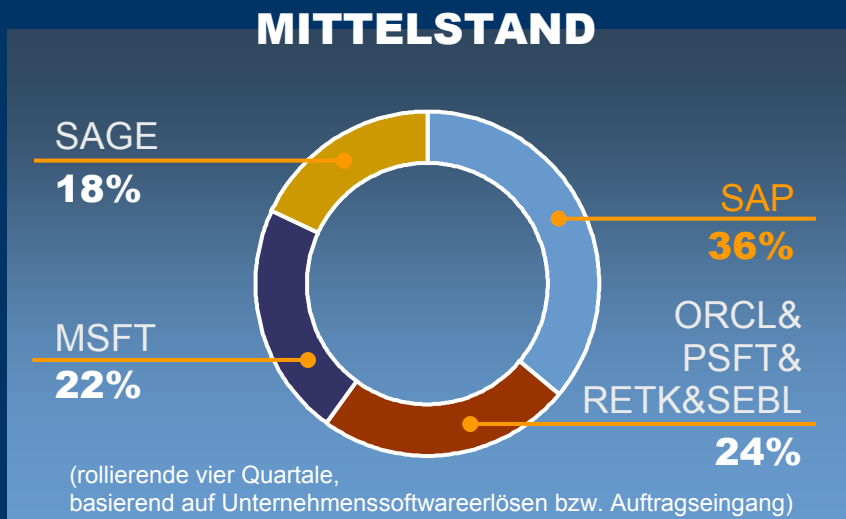
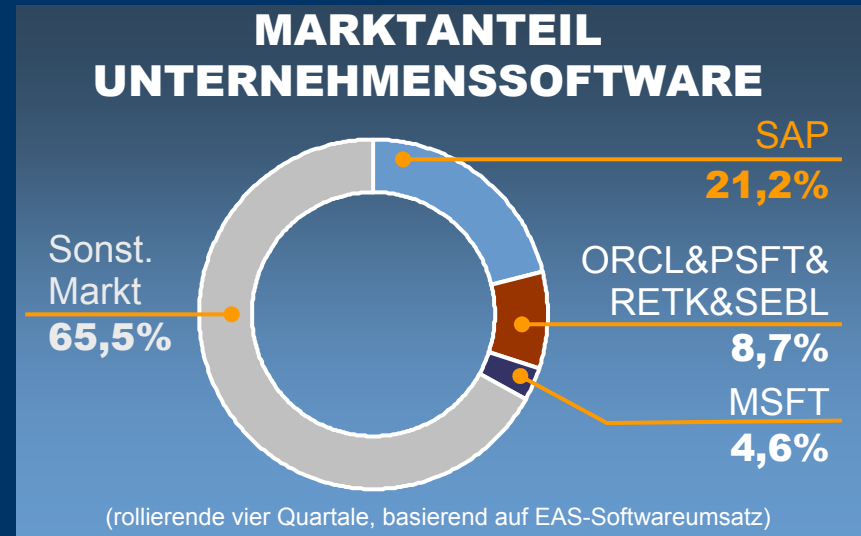
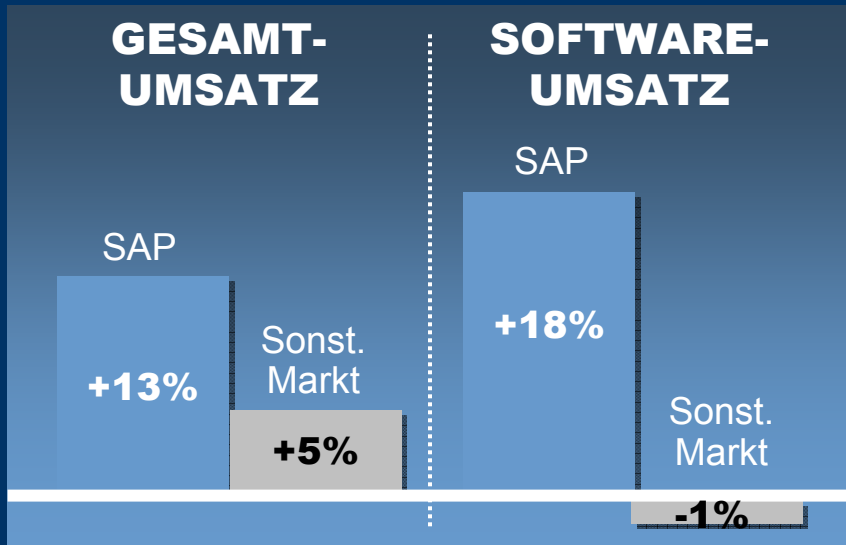
**WIN.
WIN.
WIN.**



Henning Kagermann
Vorstandssprecher, SAP AG

SAP IM VERGLEICH ZUM MARKT

GESCHÄFTSJAHR 2005



WIN. WIN. WIN.

Durch Innovation der Geschäftsmodelle mit SAP gewinnen ...

- unsere Kunden
- deren Kunden
- SAP
- unsere Mitarbeiter
- Sie als Aktionäre





ENTERPRISE SERVICES ARCHITECTURE DER SAP ERMÖGLICHT

- **Unseren Kunden neue Geschäftsmodelle**
- **Damit erhöhte Wettbewerbsfähigkeit**
- **Und uns weitere Steigerung der Produktivität**

ERGEBNISSE

GESCHÄFTSJAHR 2005

	2005 Mio. €	2004 Mio. €	△ %
SOFTWARELIZENZUMSATZ	2.783	2.361	18
GESAMTUMSATZ	8.513	7.514	13
PRO-FORMA-OPERATIVE-MARGE (IN %)	28,3	27,8	0,5*
KONZERNERGEBNIS	1.496	1.311	14
ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	4,83	4,22	14
PRO-FORMA-ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	5,01	4,37	14

* Prozentpunkte

SAP NETWEAVER AUF DEM WEG ZUR FÜHRENDEN GESCHÄFTSPROZESS-PLATTFORM

- SAP NetWeaver Software-lizenzumsätze 2005: 487 Mio. €
- Mehr als 150 xApps von Partnern verfügbar
- 300 Lösungen “Powered by SAP NetWeaver”
- 1.000 Lösungen “Certified for SAP NetWeaver”



SAP – FÜHREND IM BEREICH MITTELSTAND



STÄRKUNG UNSERER POSITION IN WEITEREN WACHSTUMSMÄRKTEN

Schwerpunktbranchen

- Groß- und Einzelhandel
- Finanzdienstleister
- Öffentlicher Dienst

Business User

- SAP Analytics
- CRM-On-Demand-Lösung
- Duet (Mendocino)

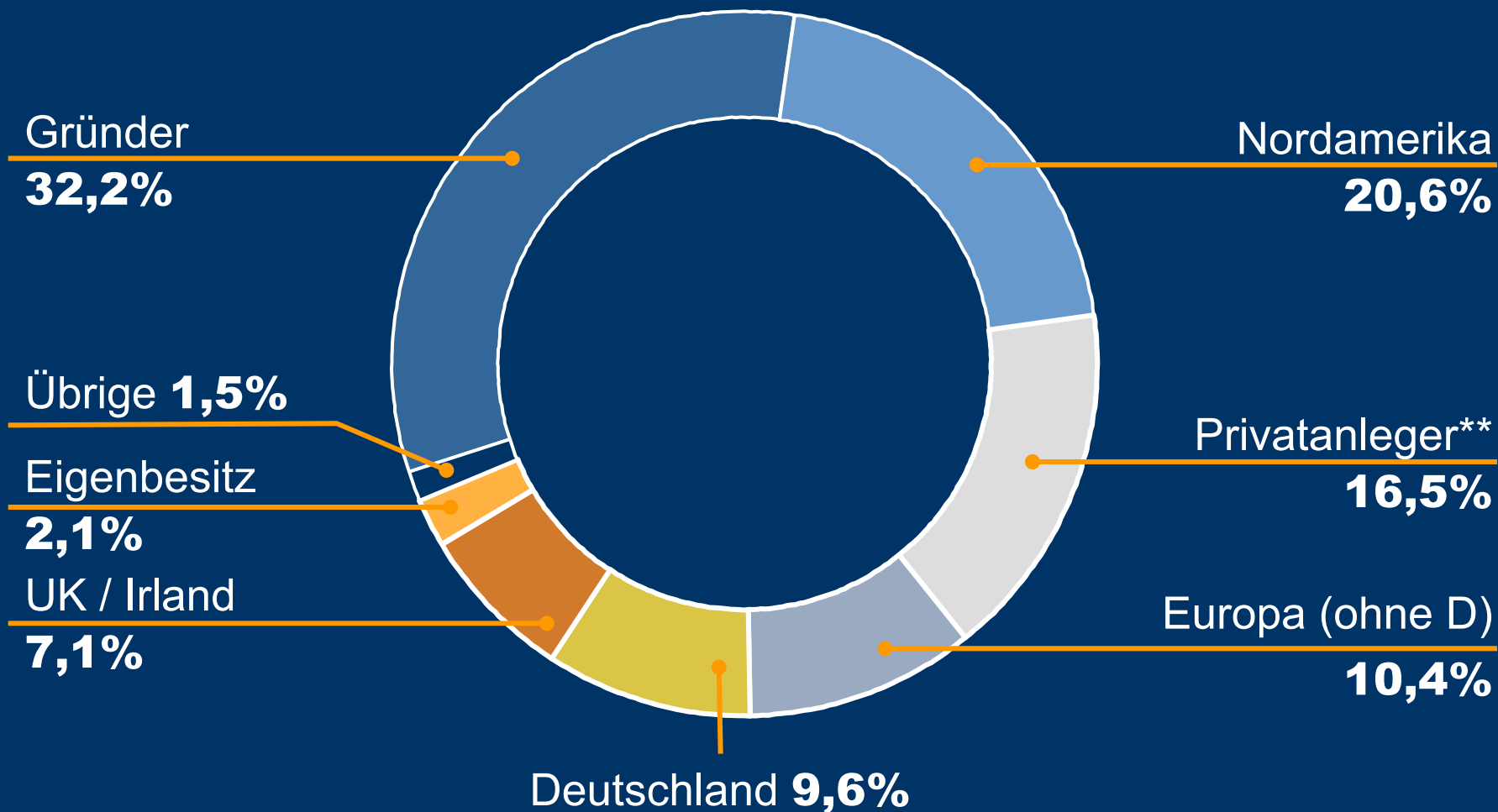
Wachsende Volkswirtschaften

- Brasilien
- Russland
- Indien
- China

Safe Passage Program

- PeopleSoft
- JD Edwards
- Siebel Systems
- Retek

DIE AKTIONÄRSSTRUKTUR*



* Bezogen auf rund 316,5 Mio. ausstehende Aktien; Stand: Januar 2006

** Einschließlich nicht Identifizierte

DIE WACHSTUMS- STRATEGIE DER SAP

Organisch

- Investitionen in Mitarbeiter und Produkte

Ko-Innovation

- Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden

Ergänzende Akquisitionen

- Investitionen in komplementäre Produkte





STRATEGISCHE PRIORITÄTEN FÜR DAS JAHR 2006

- **Ausweitung des Marktanteils – insbesondere im Mittelstand**
- **Erhöhung der Profitabilität durch Steigerung der Produktivität**
- **Bessere Bedienung der Business User**
- **Unterstützung der Kunden beim Übergang zu ESA**

AUSBLICK FÜR 2006

- Wachstum des Produktumsatzes um 13% bis 15%
- Wachstum des Softwarelizenzumsatzes um 15% bis 17%
- Anstieg der Pro-forma-operativen-Marge um 0,5 bis 1,0 PP
- Pro-forma-Ergebnis je Aktie: 5,80 € bis 6,00 € je Aktie





ERGEBNISSE

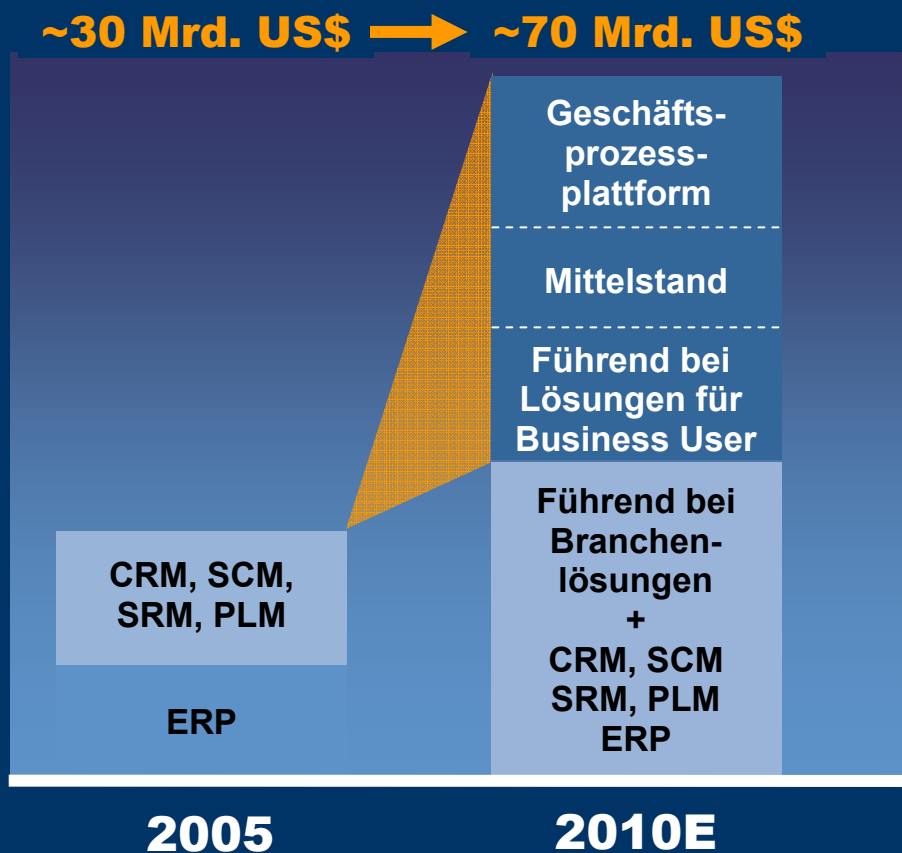
DES ERSTEN QUARTALS 2006

- **Softwarelizenzumsatz steigt um 22%**
- **Marktanteil erreicht 21,4%**
- **Konzernergebnis steigt um 11% auf 282 Mio. €**
- **Pro-forma-Konzernergebnis steigt um 22% auf 315 Mio. €**
- **Rückkauf von 2,53 Mio. Aktien**

BUSINESS 2010

Vergrößern des adressierbaren Marktes

Konzentration auf folgende Bereiche



- Service-Enablement bestehender Lösungen
- Partnernetzwerk
- Mittelstand
- Branchenspezifische Lösungen
- Lösungen für den Business User

ANALYSTENSTIMMEN

” Die Strategie der SAP und deren Umsetzung beeindrucken uns nach wie vor.“

**Charlie Di Bona,
Bernstein Research**

” Wir gehen davon aus, dass global denkende Softwareinvestoren an SAP nicht vorbei kommen werden.“

**John Segrich,
JP Morgan**



WILLKOMMEN ZUR HAUPTVERSAMMLUNG DER SAP AG

