



KOMPETENZ HAT VIELE GESICHTER





Kennzahlen für den „Als-Ob“-Abschluss 2000	2000		1999	
	Tsd. €	%	Tsd. €	%
Umsatzerlöse	186.205		151.650	
Operatives Ergebnis vor Goodwillabschreibung, bereinigt um Einmaleffekte	36.699	19,7	30.979	20,4
Operatives Ergebnis vor Goodwillabschreibung	29.341	15,8	30.979	20,4
EBIT vor Goodwillabschreibung	29.537	15,9	31.193	20,6
EBT vor Goodwillabschreibung	31.456	16,9	31.675	20,9
Eigenkapitalquote		84		78
Liquide Mittel/Bilanzsumme		41		15
Working Capital	115.283		19.248	
Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	1.136		951	
Umsatz je Mitarbeiter in Tsd. €	164		159	
Ergebnis je Aktie vor Goodwillabschreibung („Als-Ob-Betrachtung“) in €	0,43		0,51	
Ergebnis je Aktie nach Goodwillabschreibung („Als-Ob-Betrachtung“) in €	-0,84		-0,76	

Anmerkung: Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden in beiden Berichtsjahren der „Als-Ob-Betrachtung“ die Aktienanzahl zum Bilanzstichtag (35.800.000) unterstellt.



KOMPETENZ HAT VIELE GESICHTER

Vorwort des Vorstands	3
<hr/>	
Unternehmensprofil	
SAP SI – Success included	6
SAP SI im Überblick	9
e-Business mit SAP SI	13
Entwicklung von Softwarekomponenten	21
Outsourcing & Application Services	23
Internationalisierung	27
<hr/>	
Die SAP SI-Aktie	29
Bericht des Aufsichtsrats	33
Erläuterungen des Vorstands zur Geschäftsentwicklung	37
<hr/>	
Konzernabschluss der SAP SI AG	49
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	51
Konzernbilanz	52
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	54
Konzern-Kapitalflussrechnung	55
Anhang	56
Bestätigungsvermerk	82
<hr/>	
Glossar	83
<hr/>	
Finanztermine und Kontakt	89

Innovationen
erfordern
Kompetenz.
SAP SI ist
Partner
internationaler
Hightech-
Unternehmen.





Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2000 war richtungsweisend für die Unternehmensgeschichte der SAP Systems Integration. Zwei Ereignisse haben die Entwicklung der Gesellschaft in neue Dimensionen gelenkt: Die Fusion und der Börsengang.

Fusion

Im Juli 2000 haben sich SAP Solutions, SRS und SAP Systems Integration zu einer neuen, dynamischen Einheit zusammengeschlossen mit dem Ziel, die in Deutschland bedeutende Stellung als IT-Berater und Systemintegrator international auszuweiten. Den Weg dorthin begleiten mehr als 1200 Mitarbeiter, die mit Erfahrungsschatz, Kompetenz und Engagement unseren Namen als innovativer Dienstleistungspartner im Markt repräsentieren. Sie sind die Grundlagen unseres Erfolges.

Die Fusion der Gesellschaften in nur sechs Monaten war eine große operative Herausforderung. Das übergeordnete Ziel war, in den von uns bedienten Branchensegmenten die erforderliche Beratungskapazität zusammenzuführen, um geeigneter Partner auch für große internationale Projekte zu sein. Wir blicken heute auf einen gelungenen Zusammenschluss der drei Ursprungsgesellschaften. Unter einem Dach und in neuer Größe sind Entscheidungs- und Leistungsprozesse vereinheitlicht worden und die Geschäftsentwicklung profitiert von Synergien. „Cross-Selling“-Effekte werden erzielt, das Leistungsvermögen der Gesellschaft deutlich erhöht.

Börsengang

Die SAP Systems Integration AG notiert seit dem 13. September 2000 im Wachstumssegment der Deutschen Börse. Ein zurückhaltendes Investitionsklima bei IT-Werten und ein Index, der sich seit Mitte des Jahres abwärts bewegte, waren die vorherrschenden Rahmenbedingungen.

In diesem Zeitraum war SAP SI eines der wenigen Unternehmen, das in diesem Marktumfeld seinen Börsengang realisierte, denn die Gesellschaft hatte beste Startbedingungen: Wirtschaftlich übertraf SAP SI den Branchendurchschnitt sowohl im Umsatzwachstum wie auch in der Ertragsquote. Branchenkompetenz und das Marktpotenzial des Unternehmens sprachen zusätzlich für die Wachstumsperspektiven von SAP SI.

Die Mittel aus dem Börsengang sind eine wesentliche Voraussetzung, um die ehrgeizigen Geschäftsziele mit dem dafür notwendigen Kapital zügig umsetzen zu können. SAP SI konnte mit seiner Notierung darüber hinaus die Bekanntheit des Unternehmens erheblich steigern. Institutionelle wie auch private Anleger haben uns Vertrauen geschenkt. Unsere Geschäftspolitik und Unternehmenskommunikation werden diesen hohen Ansprüchen Rechnung tragen.

Geschäftsentwicklung

Das Geschäftsjahr 2000 verlief für die SAP SI sehr erfolgreich, insbesondere unter Berücksichtigung der außerordentlichen Belastung bei Management und Mitarbeitern infolge der Fusion und des Börsengangs. Der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr von € 151,7 Mio. wie geplant auf € 186,2 Mio. um 22,8 % erhöht werden. Für das kommende Jahr wird – ohne Akquisitionen – von einem durchschnittlichen Wachstum von 22 % bis 27 % ausgegangen.

Im Jahr 2000 lag das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern bei € 29,3 Mio. nach erzielten € 31,0 Mio. im Vorjahr. Einmaleffekte aus Fusion und Börsengang in Höhe von insgesamt € 7,4 Mio. haben das Ergebnis belastet. Die Umsatzrendite (Operating Profit-Marge) vor Berücksichtigung dieser Einmaleffekte von 19,7% entspricht den ambitionierten Planvorgaben. SAP SI verfolgt weiterhin konsequent das Ziel, eine deutlich über dem Branchendurchschnitt liegende Rendite zu erreichen.

Operative Erfolge

SAP SI konnte im Berichtsjahr alle Geschäftsfelder ausbauen und weitere Erfolge auf internationalen Märkten erzielen. Ein wesentliches Highlight war die erfolgreiche Positionierung im Business Intelligence-Markt, dem Markt für ganzheitliche IT-Lösungen im Management von Unternehmensdaten. In dieses anspruchsvolle und innovative Segment des IT-Marktes hat SAP SI langjährige Entwicklungserfahrung und umfangreiche Branchenkompetenz eingebracht. Zahlreiche Kunden haben mit Business Intelligence weitere Produktivitätspotenziale erschlossen, darunter das Handelsunternehmen „Ihr Platz“.

Ebenfalls wurden die Weichen gestellt für die Neuausrichtung und Positionierung im e-Business-Bereich (New-Business-Scenarios). Hier wurden eigenständige Competence-Center unter anderem für die Segmente Customer-Relationship-Management (CRM), Supply-Chain-Management (SCM) und Marktplätze etabliert. Auf Produktebene haben wir die Softwarekomponente REA um weitere Funktionalitäten verbessert. Seit August 2000 wurde die Lösung vermarktet.

In den branchenorientierten Geschäftsbereichen erreichte der Medienbereich eine besonders dynamische Geschäftsentwicklung. So wurde in einem großen deutschen Verlag damit begonnen, das System IS-M/SD einzuführen. Die Einführung der Version IS-M/AM erfolgte bei einem großen europäischen Internet-Portal, das damit als erster Internet-Provider eine Anzeigenverwaltung implementiert, die alle Prozessstufen umfasst. Beim französischen Verlagshaus Manchette Publicité wurde die Softwarekomponente advertizeX für die Erstellung eines virtuellen Anzeigenmarktplatzes eingesetzt.

Der Geschäftsbereich Industrie hat neben vielen laufenden Großprojekten wie DaimlerChrysler, Goodyear, Knorr Bremse, Porsche und VW auch bei mittelständischen Unternehmen mit Konzernanbindung in kürzester Zeit erfolgreich SAP-Lösungen eingeführt. So wurden beispielsweise bei Opel Special Vehicles der komplette logistische Funktionsumfang und das Rechnungswesen termingetreu innerhalb von nur drei Monaten implementiert.

Im Bereich Banken und Versicherungen waren Auftrag und Projektstart der Migration von SAP R/2 nach R/3 bei der Commerzbank sowie die Einführung des SAP-R/3-Rechnungswesens in Verknüpfung mit der Haupt-/Bankbuchhaltung ein operatives Highlight. Bei anderen bedeutenden Bankhäusern in Deutschland und in der Schweiz wurden im Berichtsjahr Core-Banking-Projekte gestartet. Die erfolgreiche Implementierung bei der R+V Versicherung in Bezug auf Termin, Qualität und Budget zeichnete das Leistungsvermögen von SAP SI im Marktsegment Versicherungen aus.



Der Geschäftsbereich Gesundheitswesen steigerte sein internationales Business überdurchschnittlich. Das Inselspital Bern als eine der bekanntesten medizinischen Einrichtungen der Schweiz führte mit SAP SI als Partner eine komplexe R/3-ISH-Lösung ein. Für mehr als 40 Krankenhäuser bzw. Gesundheitsbehörden in Deutschland wurde im Geschäftsjahr 2000 die Euro-Umstellung begonnen bzw. erfolgreich abgeschlossen.

Im Geschäftsbereich Versorgungswirtschaft konnte im Geschäftsjahr das von SAP SI voreingestellte SAP-System für Utilities (Branchenpaketlösung) erfolgreich am Markt platziert werden. Neben einem Vertrag mit der Ruhrgas AG wurde mit einem Partner in den USA die Bereitstellung eines voreingestellten Systems auch für den amerikanischen Markt vereinbart. Basis für die Bereitstellung der Paketlösung waren sowohl Projekte bei großen Versorgern wie EWAG Nürnberg, Gelsenwasser oder Stadtwerke Bielefeld als auch SAP-Implementierungen bei mittelständischen Stadtwerken wie in Aalen, Erkelenz und Reutlingen. Mit mehr als 10 Produktivsetzungen auf Basis von mySAP utilities baute SAP SI seine gute Marktstellung im deutschen Versorger-Markt weiter aus. Mit dem Marktplatz „utiliteplace“ bietet SAP SI Versorgungsunternehmen nun auch den Einstieg in ein integriertes e-Business.

Die Highlights im Geschäftsfeld Public Sector waren Implementierungsprojekte bei Hochschulen. So erhielten sieben niedersächsische Hochschulen innerhalb von sechs Monaten und sieben weitere Hochschulen in Hessen IT-Lösungen von SAP SI. Im Rahmen eines umfangreichen Gesamtprojektes bei der Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder wurde mit einem ersten Meilenstein das Abrechnungssystem im Bereich Human Resources bereits nach 3 Monaten produktiv gesetzt.

Mitarbeiter

Der Geschäftsbericht 2000 trägt den Titel „Kompetenz hat viele Gesichter“. SAP SI stellt seine Kompetenz jeden Tag unter Beweis, von ERP-Implementierungen bis zu e-Business-Szenarios. Hinter jeder Beratung und jedem Projekt stehen Menschen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von SAP SI sind die Basis für den Erfolg der Gesellschaft. Engagement und auch die Vision, die bedeutende Marktstellung in Deutschland international auszubauen, war im Berichtsjahr Ausdruck des gemeinsam angestrebten Unternehmensziels. Der Vorstand dankt hierfür allen Beschäftigten und dem Management.

Das Wissen und die Erfahrung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden auch künftig die Schlüsselkriterien für die Innovationskraft von SAP SI sein. In den nachfolgenden redaktionellen Beiträgen erweitern wir die Unternehmensberichterstattung und informieren über das, was SAP SI zum gefragten IT-Partner macht: Die Kompetenz unserer Mitarbeiter.

Dresden, 19. März 2001

Der Vorstand



SAP SI – Success included

Kompetenz hat viele Gesichter. SAP SI ist Berater, Entwickler, Implementierer und Betreiber von ganzheitlichen IT-Lösungen mit dem Know-how, das 1.200 Mitarbeiter täglich in unterschiedlichsten Branchen für den Kunden erfolgreich einsetzen. Das Produkt- und Leistungsportfolio weist nicht nur erstklassiges Implementierungs-Know-how bei SAP-Systemen aus. SAP SI beherrscht ebenso die Integration von ERP-, e-Business- und m-Business-Systemen sowie von selbst entwickelten Standardkomponenten.

e-Business

e-Business ist Geschäftsabwicklung unter Einbeziehung des Internets. Nicht einzelne Aktivitäten sind hierunter zu verstehen, sondern ein ganzheitlicher Ansatz, der alle Wertschöpfungsstufen im und zwischen Unternehmen betrifft und deren Zusammenspiel durch den Einsatz des Internets verbessert.

Umfassende IT-Lösungen erfordern detaillierte Kenntnis und den Blick für das Ganze. Beides vereint SAP Systems Integration. Als kompetenter IT-Dienstleister verfügt SAP SI über ein im Markt einzigartiges Implementierungs-Know-how, das sich durch die Vielzahl und Einsatzbreite der bereits

m-Business

m-Business-Lösungen über mobile Medien; Zugriff auf das Web erfolgt meist über internetfähige Mobiltelefone (WAP-Handys) oder portable Rechner (Desktop, Laptop).





durchgeführten Projekte auf hohem Niveau herausgebildet hat. Entstanden ist das Unternehmen aus drei Einzelgesellschaften, die gemeinsam über 30 Jahre Markterfahrung aufweisen und deren Lösungskomponenten einander ergänzen. Drei Eigenschaften machen das in der SAP SI zusammengeführte People Business der Vorgängergesellschaften gemeinsam erfolgreich: Qualität, Verlässlichkeit und Kompetenz.

Die nachfolgenden Kapitel zeigen wesentliche Leistungsangebote aus unserem umfangreichen Portfolio. Das Feedback unserer Kunden zeigt: fachliche Kompetenz und konsequente Nutzerorientierung sind die Erfolgsbasis für die erfolgreiche Geschäftsentwicklung von SAP SI.



**Qualität
und Präzision:
Zahlreiche
Unternehmen der
Automobilbranche
setzen auf
SAP SI.**



SAP SI im Überblick

SAP SI zählt in Deutschland zu den 10 größten Beratungs- und Systemintegrationshäusern und ist erfolgreich am Markt tätig als Software-Beratungshaus, IT-Systemintegrator und Solution & Service Provider.

Als „Entire Life-Cycle Service Provider“ ist SAP SI ein Systemintegrator für ganzheitliche Anwendungslösungen, der IT-Lösungen über den gesamten Lebenszyklus betreut. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt in der großen Branchenerfahrung, die es möglich macht, die spezifischen IT-Anforderungen von Unternehmen besser zu lösen. Beratungsschwerpunkte bilden hier die Branchen Fertigungsindustrie, Versorger und Kommunikation/Medien, öffentlicher Bereich/Gesundheitswesen, Finanzdienstleister sowie Konsumgüter, Handel und die Immobilienwirtschaft. Auf der Basis der Erfahrungen aus über 1.000 Projekten passt SAP SI leistungsfähige e-Business-Lösungen wie mySAP.com und andere Systeme an die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen in diesen Branchen an.

SAP SI steht im ständigen Dialog mit verschiedenen Entwicklungs- und Service-Abteilungen, insbesondere mit der SAP AG. Markt- und Kundenanforderungen fließen durch die SAP SI-Projekterfahrung in die Entwicklung ein; im Gegenzug werden die SAP SI-Berater frühzeitig in neue Produktentwicklungen eingebunden. Ein bestens funktionierender Wirkungskreis. Mit dem daraus resultierenden Wissen in den Basistechnologien und in allen relevanten Schnittstellentechnologien (Connectivity) errichtet SAP SI für ihre Kunden stabile Infrastrukturen. SAP SI koppelt SAP-Lösungen mit Fremdsystemen – zum Beispiel Legacy-Applikationen – und verknüpft R/3 mit neuen e-Business-Anwendungen, beispielsweise im Rahmen von mySAP.com. Durch die Integration verschiedener Anwendungen über effiziente Schnittstellentechnologie lassen sich bestehende Geschäftsprozesse an die Anforderungen von Internet und e-Business anpassen und neue Geschäftsmodelle realisieren.

Auch bei der Entwicklung kundenspezifischer Software-Lösungen verfügt SAP SI über umfangreiche Erfahrungen und eine hohe Beratungskompetenz, die durch das tiefe Know-how in betriebswirtschaftlichen Fragen, das breite Prozesswissen und eine große Trainingserfahrung abgerundet wird. Zudem entwickelte SAP SI Standardsoftwarekomponenten wie eine zu SAP R/3 komplementäre Lösung für das Recyclingmanagement (REA) sowie branchenspezifische Anwendungskomponenten wie advertizeX, eine Komponente für integriertes Anzeigenmanagement in Print- und Online-Medien.



SAP SI – Strategisch innovativ im e-Business

e-Business ist ein integraler Ansatz, der die Technologie des Internets nutzt, um die Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette von Unternehmen zu optimieren. Heute setzt die deutsche Wirtschaft bereits circa € 1 Mrd. im Netz um. Nach Auffassung zahlreicher Studien darf für das Jahr 2003 ein Umsatz von annähernd circa € 500 Mrd. erwartet werden. Traditionelle Märkte werden zunehmend durch elektronische Marktplätze ergänzt. Deshalb ist e-Business ein Wachstumsmarkt ohne Gleichen: Informationen werden drastisch billiger, Produktsuche und Preisvergleiche werden erleichtert, Produktionskosten sinken, die Produktivität im Unternehmen erhöht sich.

Das e-Strategy-Consulting als wesentlicher Bestandteil des ganzheitlichen Beratungsansatzes von SAP SI basiert auf dem grundlegenden Verständnis betriebswirtschaftlicher Abläufe und genereller Trends in verschiedenen Branchensegmenten. Eingebettet in das SAP „knowledge-management“ ist SAP SI bei Neuentwicklungen im IT-Bereich am Puls der Zeit.

Outsourcing & Application Services

Durch den in zahlreichen Bereichen schärfer werdenden Wettbewerbsdruck sehen sich viele Unternehmen gezwungen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Da das Betreiben von IT-Systemen bei den meisten Unternehmen keine Kernkompetenz ist, werden externe IT-Dienstleister wie SAP SI eingeschaltet. Attraktiv ist SAP SI für diese Kunden vor allem deshalb, weil das Dienstleistungsspektrum neben dem klassischen Outsourcing der Systeme (Hardware) auch die komplette Anwendungsbetreuung (Application Services) bis zur Übernahme einzelner Geschäftsprozesse umfasst.

Eine Sonderform des Outsourcing ist das Application Service Providing (ASP): Wie beim Outsourcing wird durch den Provider die gesamte Infrastruktur vom System bis zur Standardanwendung aufgebaut und betrieben. Der Zugriff des Kunden auf die Anwendung erfolgt beim ASP jedoch über das Internet und der Kunde erwirbt keine Softwarelizenz, sondern die Abrechnung erfolgt nach dem Grad der Nutzung.



Die Kunden – Großunternehmen und Mittelstand

Bei den Kunden von SAP SI handelt es sich vornehmlich um große und mittelständische Unternehmen. Das breite Kundenportfolio und die daraus resultierende geringe Abhängigkeit von einzelnen Kunden sind die Basis für die ausgezeichnete Marktstellung von SAP SI. Die im Markt für Systemintegration und SAP-Beratung notwendige Unternehmensgröße konnte durch die Fusion der drei Gesellschaften SAP Solutions, SAP SI und SRS im Vorfeld des Börsengangs erreicht werden. Auch in Zukunft hohe Wachstumsraten werden die nationale und internationale Marktstellung von SAP SI zusätzlich verbessern.

Die Mitarbeiter – Kompetenz hat viele Gesichter

Die über 1.200 SAP SI-Mitarbeiter zeichnen sich durch hohe Qualifikation und Motivation aus und sind in der Lage, komplexe Projekte zu planen und abzuwickeln. 40 % der Mitarbeiter sind Senior Professionals mit über 5 Jahren Erfahrung, weitere 40 % besitzen zwischen 2 und 5 Jahre Erfahrung. Ihr Know-how und eine hohe Mobilität machen die Mitarbeiter zu dem wesentlichen Aktivum von SAP SI, das auch in Zukunft die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Kunden sein wird.



**Schnelligkeit und
Leistungsfähigkeit:
Nicht nur Banken
und Versicherungen
vertrauen auf
SAP SI.**





e-Business mit SAP SI – Strategisch ans Ziel

e-Business ist wettbewerbsentscheidend. Die technischen Möglichkeiten des e-Business werden zwar erst in Ansätzen genutzt, aber die Chancen und das Veränderungspotenzial virtueller Märkte zeichnen sich bereits ab. Die Art und Weise, wie Unternehmen über das Internet Informationen austauschen und neue Kunden gewinnen können, prägt auch das Konsumentenverhalten. Die Parameter sind Geschwindigkeit, Reichweite und Leistungsvielfalt. Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich in einer elektronischen Evolution, die durch die neuen Möglichkeiten des Austauschs von Dienstleistungen und Informationen über die Plattform Internet ausgelöst wurde.

e-Business erfordert Strategien. Das Wissen um die Möglichkeiten von webgestützten Geschäftsprozessen hat bei manchen Unternehmen Aktivismus in Richtung „e-Business“ ausgelöst. Gut gestaltete Web-Pages offerieren kundenfreundliche Dienstleistungen und Produkte. Aufgrund noch nicht modernisierter Arbeits- und Abwicklungsabläufe innerhalb von Unternehmen können jedoch oftmals Internetbestellungen noch nicht effizient abgewickelt werden.

Die Schnittstelle zum Marktpartner oder Konsumenten über die Browseranbindung an den entsprechenden Bildschirm ist wichtig, elementar sind aber die Transaktionen, die im Hintergrund stattfinden. Im Internet- oder e-Commerce werden viele Transaktionen unrentabel, wenn die Abwicklung in den nachgelagerten Rechenzentren und IT-Systemen (Backend) nicht integriert verläuft.

Erfolgreiches e-Business verlangt integrierte Abläufe, damit die Vorteile einer Vernetzung über das Internet zu strategischen Wettbewerbsvorteilen ausgebaut werden können.

Der ganzheitliche Beratungsansatz von SAP SI, das e-Strategy-Consulting, begleitet die Unternehmen auf dem Weg hin zu einer unternehmensspezifischen und umfassenden Ausrichtung im e-Business. Für mittelständische Unternehmen werden beispielsweise in einem zweitägigen Workshop die für ihr Unternehmen anzustrebenden Szenarien und Funktionen des e-Business erarbeitet und in eine sinnvolle Realisierungsrangfolge gebracht („e-Roadmap“).

SAP SI betrachtet alle Kernprozesse des Unternehmens. Die integrierte Analyse und Steuerung der Prozesse umfasst die einzelnen Wertschöpfungsstufen im Unternehmen, die unternehmensübergreifenden Verbindungen zu Marktpartnern und den Kontakt zum Endkunden. Die Strategieberatung ist umfassend. Angepasst an die Wünsche des Kunden wird ein fundiertes, umsetzungsfähiges Konzept zur Realisierung erstellt.

SAP SI agiert international und berät produktneutral (IT-Produkte und Applikationen). Es werden e-Business-Landkarten und Vorgehensweisen (e-Roadmap) erarbeitet, die dem Unternehmen als Entscheidungsgrundlage dienen. Kunden bevorzugen diesen Ansatz insbesondere, wenn weitreichende IT-Kompetenz in einem limitierten Zeitfenster genutzt werden soll, so etwa für den testweisen Aufbau einer e-Procurement-Lösung des Kunden, die auf den Rechnern von SAP SI realisiert werden soll (Hosting).

e-Commerce

Spezielle Ausprägung des e-Business; Nutzung des Internets für Kauf und Verkauf sowohl an den Konsumenten (Business-to-Consumer – B2C) wie auch zwischen Unternehmen (Business-to-Business – B2B)

e-Procurement

Beschaffung von Produkten über das Internet; vorwiegend im B2B-Bereich.

Enterprise

Resource Planning

ERP bezeichnet das Leistungsvermögen einer modular aufgebauten Software für die Unterstützung betriebswirtschaftlicher Kernprozesse.

Portale und

Marktplätze

Internetnutzer greifen auf eine Vielzahl von Diensten zurück, etwa Suchmaschinen oder elektronische Marktplätze. Im B2B-Bereich sind horizontale Marktplätze die Foren, auf denen branchenübergreifend agiert wird, vertikale Plätze beziehen sich auf einzelne Branchen.

Marktplätze – Tore zu einer neuen Welt

Der IT-Markt weist eine rasante Dynamik auf. Die unternehmensübergreifende Abbildung von Geschäftsprozessen sowie die Anbindung von ERP-Systemen an das Web (Web-Enabling) werden zur zentralen Herausforderung für große und mittelständische Unternehmen.

Millionen nutzen Portale, um sich im Internet zu orientieren. Portale besitzen daher das größte Potenzial, sich als Plattform für den elektronischen Handel zu entwickeln. Sie können sich zu virtuellen Marktplätzen oder Mega-Portalen entwickeln, auf denen vornehmlich Unternehmen Informationen beziehen und ihre Beschaffungs- wie auch Vertriebswege etablieren.

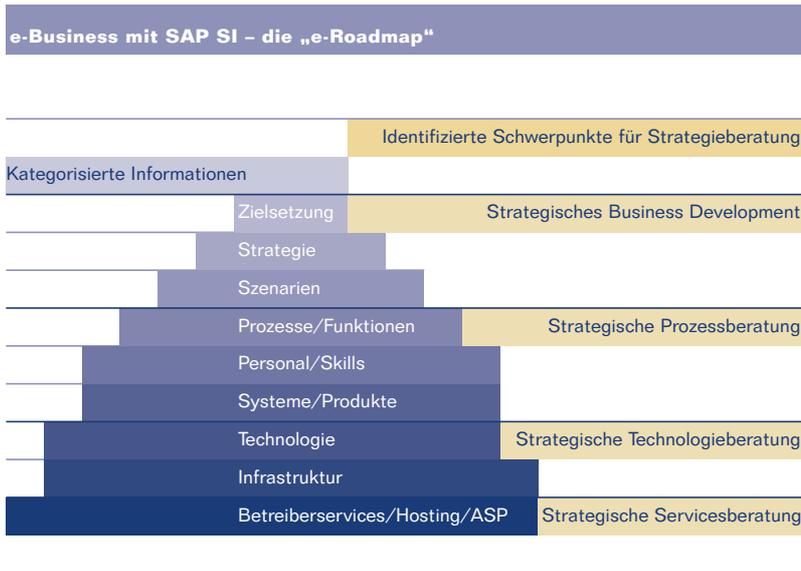
Portale und Marktplätze vergrößern die Marktchancen der Beteiligten. Zum einen, weil neue Marktpartner direkt aufeinander treffen. Andererseits beschleunigen sie bestehende Geschäftsabläufe. Produktivitätsschübe können erreicht

werden, wenn verschiedene Handelsstufen durch elektronische Zusammenarbeit überflüssig oder bedeutend leistungsfähiger werden.

Beispiel: Beschaffungsprozesse. Um diverse Güter oder Vorprodukte zu erwerben, bedarf es einer ausgiebigen Suche nach dem richtigen Marktpartner, es folgen Schreib- und Abstimmungsprozesse, zum Teil müssen die Orders nachgearbeitet werden, kurzum: viele Zwischenschritte führen erst zum Ziel. Redundante Aktivitäten erhöhen zudem den Zeitaufwand für die Beschaffungstransaktionen.

„e-Procurement“ über Marktplätze führt zur Zeit- und Kostenersparnis, weil Angebot, Lieferkonditionen, Leistungsumfang, Zahlungsbedingungen wie auch Überwachung und letztlich Abwicklung der Beschaffungsprozesse integriert gesteuert werden können.

Die Zielvorgabe, ein „One-Step-Business“ über einen Marktplatz darzustellen, setzt eine detaillierte Kenntnis der jeweiligen Geschäftsprozesse voraus, die über den Marktplatz ablaufen sollen. SAP SI hat eine gute Marktposition inne, um Portale wie auch Marktplätze zu etablieren. Branchenkenntnis, Technologie-Know-how und die Erfahrung aus zahlreichen Großprojekten in Europa machen SAP SI auch zum Partner von Joint Ventures, die einen Marktplatz aufbauen möchten. Nicht Teillösungen, sondern komplette Themen markieren den hohen Anspruch, den die Kunden wie auch SAP SI verfolgen.





Im Bereich Utilities baut SAP SI als Generalunternehmer den Marktplatz „utilite-place“ auf, der zahlreiche Energie- und Stadtwerke Deutschlands effizient miteinander verbindet. Hier beziehen die Beteiligten branchenspezifische Produkte und tauschen Informationen aus.

Die Anzahl großer, branchenübergreifend ausgerichteter Portale wird schon bald nicht mehr weiter steigen. Zudem wird nicht jeder Marktplatz den stetig wachsenden Ansprüchen gerecht werden können. SAP SI rechnet sich in diesem Konsolidierungsprozess gute Chancen aus, als Partner bei internationalen, branchenspezifischen Marktplätzen eingebunden zu werden.

e-Procurement und e-Payment – Facetten der virtuellen Märkte

SAP SI verfügt über die Technologie, nahezu alle Aspekte des virtuellen Marktgeschehens auf IT-Seite darzustellen. So stellen Beschaffung (e-Procurement) und Bezahlung (e-Payment) spezifische Teilbereiche dar, deren Gestaltung und Umsetzung besondere Kompetenz verlangt. Hier hat SAP SI bei Finanzdienstleistern wie auch Handelsunternehmen erfolgreiche Projekte realisiert.

Der Beschaffungsmarktplatz „emaro“ von Deutscher Bank und SAP für Büromaterial wurde unter anderem auch durch Nutzung des Know-hows von SAP SI konzipiert. Bei namhaften Unternehmen der Handelsbranche wurden e-Payment-Lösungen verwirklicht.

Business Intelligence – Unternehmen steuern statt verwalten

Es gibt verschiedene Ansätze, die Effizienz von Prozessen zu erhöhen. Das Ziel der Produktivitätserhöhung kann aber nur erreicht werden, wenn die Prozesse, deren Erfolgsparameter und deren Steuerungsmöglichkeiten präzise bekannt sind. Einen differenzierten Einblick in die Abläufe zu gewinnen, sollte verbunden werden mit einer höheren Steuerungsmöglichkeit der einzelnen Stufen. Das Stichwort heißt Business Intelligence.

Business Intelligence (BI) ist kein isolierter Themenbereich, sondern ein umfassender Integrationsansatz, der den Return on Investment für viele Unternehmen nachhaltig erhöht. SAP SI integriert SAP-Lösungen anderer Hersteller und konzipiert daraus die kundenindividuelle Lösung. Ein Großteil der SAP SI-Leistung besteht in der detaillierten betriebswirtschaftlichen und technischen Analyse beim Kunden, die vor der Konzeption der BI-Lösung erfolgt, um die genauen Bedürfnisse und Informationsdefizite des Kunden zu ermitteln. Im Schnitt beträgt der Zyklus für die Konzeption bis zur ersten Produktivsetzung 3 bis 6 Monate.

Business Intelligence

Integrationslösung, die verschiedene IT-Systeme zusammenführt. Ziel ist es, neue Wertschöpfungspotenziale aus heterogenen IT-Systemen zu ermitteln und nutzbar zu machen. Hierbei werden Geschäftsprozesse effizient, überschaubar und in höherem Maß steuerbar gemacht.



3 SAP-Module und etablierte BI-Produkte anderer Hersteller sind die technologische Grundlage für SAP SI:

1. [Business Information Warehouse \(SAP BW\)](#), ein Data-Warehouse zur Aufbereitung und Analyse aller relevanten Unternehmensdaten
2. [Strategic Enterprise Management \(SAP SEM\)](#), das dazu dient, analytische Fragestellungen (zum Beispiel Strategieentscheidungen) zu beantworten. Mit diesen Lösungen können konzernübergreifend verschiedene Szenarien simuliert werden (zum Beispiel Konsolidierung von Kennzahlen bei Unternehmenskäufen und Verschmelzungen)
3. [SAP Knowledge Warehouse](#) für alle Informationen, die als Dokumente, Video oder im Internet vorliegen.

SAP SI ist innerhalb Europas einer der wenigen Anbieter mit tiefem BI-Know-how für SAP-Produkte. Als Technologie- und Know-how-Führer weist SAP SI eine Referenzliste mit den Top-Großunternehmen Europas aus. Derzeit sind mehr als 60 Consultants mit BI-Lösungen im Einsatz. Durch die starke Nachfrage – auch in internationalen Projekten – wird die Zahl der Berater auch künftig weiter wachsen.

Eine der Branchen, die sich dem Thema Business Intelligence gewidmet haben, ist der Handel. Die Retail-Branche ist mit der Problemstellung konfrontiert, den anonymen Kunden sichtbar zu machen. Das Kaufverhalten kann ohne BI nur anhand sehr aufwendiger Kassensbon-Analysen untersucht werden. Mit BI entwickelt SAP SI für den Kunden eine komplette Lösung, die Kassen- und Regaloptimierungssysteme erfasst sowie auch die Lagerhaltung. Die Aufgaben für den Aufbau eines BI-Systems sind komplex. Neben der Datenerfassung und Verdichtung muss die technologische Abwicklung einschließlich der Integration von Fremdsystemen und -daten erfolgen. Hier ist SAP SI eine erste Adresse für effiziente Lösungen: tief gehende Branchenkenntnis und Erfahrung in der Lösungsentwicklung sowie in der Implementierung führen zu einer nachweisbaren Wertsteigerung durch die Verbesserung von Unternehmensprozessen.

Business Intelligence ist ein Ansatz, die Marktposition des Unternehmens deutlich zu stärken. So hat SAP SI bei der Drogeriekette „Ihr Platz“ ein BI-System realisiert, das jeden Morgen online aktuelle Analysen über die Kassendaten aller Filialen liefert. Den Business-Intelligence-Ansatz greifen auch Konzerne anderer Branchen auf. Etwa in der Mineralölindustrie werden derzeit mit SAP SI die Shops in den Tankstellen mit Hilfe einer BI-Lösung analysiert und entsprechend umstrukturiert.



Customer Relationship Management – Der Kunde ist König

Dieser Slogan gilt für viele Unternehmen als die wesentliche Vorgabe der eigenen Unternehmenspolitik. In Zeiten des e-Commerce Kundenbeziehungen zu personalisieren, stellt eine große Herausforderung dar, denn es stehen alle Facetten des Kundenmanagements im Blickpunkt: Vertrieb, Marketing und Service. Durch das Internet läuft der Kundenkontakt zunehmend anonym ab. Um die Kundenbeziehungen zu personalisieren, muss eine ganzheitliche Lösung umgesetzt werden. Customer-Relationship-Management (CRM-)Lösungen sind der Schlüssel dazu.

„One face to the customer“, der direkte Draht zum Kunden kann durch CRM optimal unterstützt werden. Obwohl Kunden heute viele Kommunikationskanäle nutzen, mobil über das Handy bis hin zum Tastendruck beim Internetanschluss, ist es für Unternehmen möglich, Angebot und Serviceleistungen kontinuierlich und schnell an die Präferenzen der Kunden anzupassen.

SAP SI sieht den Erfolgsfaktor im CRM in der Integration. Hierbei ist das Bindeglied die Verknüpfung von Frontend-Funktionen mit den Unternehmensanwendungen im Backend. Diese Integration bewirkt, dass über die verschiedenen Vertriebskanäle wie Internet, Telefon und persönlicher Kontakt wichtige Kundeninformationen abrufbar sind.

Was macht CRM-Lösungen von SAP SI so attraktiv? SAP SI verfügt über branchen- und unternehmensspezifisches Know-how aus jahrelanger Projekterfahrung und verfolgt dabei einen integrationsorientierten Ansatz. Als Dienstleister an der Realisierung von SAP-Lösungen beteiligt, nutzt SAP SI die dabei gewonnene Entwicklungskompetenz, um bestehende Lösungen zu veredeln. Damit werden CRM-Funktionalitäten von SAP kundenspezifisch individualisiert, mit dem Effekt, dass wichtige Anwendungen des Kunden nicht nur im betriebswirtschaftlichen Umfeld, sondern auch über die technischen Prozesse integriert werden.

Beispiel: Readymix-Baustoffgruppe. Alle kundenbezogenen Prozesse sollten über das Web zur Verfügung stehen. Ziel war es, alle für den Kunden relevanten Produkte und Prozessvereinfachungen über Internet zugänglich zu machen. Innerhalb von vier Monaten verknüpfte SAP SI Webprozesse, wie zum Beispiel Kundenabfragen, zu Angebots-, Auftrags- und Kontaktstatus mit den verschiedenen IT-Systemen von Readymix. Zudem wurden die verschiedenen Logistiksysteme der Readymix-Gruppe an die Prozesse der Auftrags- und Fahrzeugverfolgung angebunden.

SAP SI integriert in die beim Kunden bestehenden Lösungen weitere, branchenspezifische Funktionalitäten. Diese CRM-Lösungen können in allen Branchen eingesetzt werden. Bei einem großen europäischen Internetprovider war SAP SI mit der Einführung der Branchenlösung SAP-Media beauftragt. Innerhalb von acht Wochen konnte eine Lösung implementiert werden, die den Ansprüchen eines effizienten CRM gerecht wird.

Customer Relationship Management

CRM umfasst das systematische, kontinuierliche und zielgerichtete Sammeln von Kundeninformationen. Das Management dieser Daten macht die Kundenbeziehung transparenter und ist ein Baustein, die Kundenbindung zu festigen.



Supply-Chain- Management

SCM ist ein mehrdimensionaler Ansatz, der darauf abzielt, Logistikketten zwischen Unternehmen über alle Prozessstufen effizienter zu verbinden. Ziel ist es, sowohl die Prozessdauer zu reduzieren wie auch die Produktivität der Kette zu erhöhen.

Supply-Chain-Management – Schneller und besser

Unternehmensinterne Prozesse wurden bisher durch die traditionellen ERP-Systeme integriert. Dadurch konnten die Unternehmen ihre Kosten reduzieren, allerdings nur für ihren eigenen Teil der Wertschöpfungskette. Durch die Globalisierung und das Internet kommt es nun zu einem Paradigmenwechsel von unternehmensinternen hin zu unternehmensübergreifenden globalen Prozessen. Somit wird nun die gesamte Wertschöpfungskette („Supply Chain“) einbezogen.

Die Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern mithilfe neuer Technologien, aber auch die erweiterte interne Supply Chain steht deshalb nun im Focus der Kunden. Denn die erweiterten Möglichkeiten, die durch die mySAP.com-Komponente SAP APO (Advanced Planner and Optimizer, Teil der gesamten mySAP-Supply-Chain-Management-Lösung) bestehen, schaffen die Voraussetzungen für eine signifikante Verbesserung der externen sowie auch der internen Planungsprozesse.

Planungsprozesse, wie zum Beispiel die Materialbedarfs- und Kapazitätsbedarfsplanung, können nun simultan ablaufen. Globale Prozesse können nun standortübergreifend optimiert werden. Verfügbarkeiten können innerhalb der gesamten Supply Chain realtime geprüft werden. Geschäftspartner können einbezogen werden, sodass unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse im gesamten Supply-Chain-Netzwerk möglich sind. Die Supply Chain (Wertschöpfungskette) rückt durch die Zusammenarbeit der traditionell getrennten Bereiche, wie zum Beispiel Lieferanten, Hersteller, Händler und Kunden, enger zusammen. Diese Geschäftspartner sind nun in der Lage, als Einheit innerhalb der Wertschöpfungskette zu agieren.

Die Geschäftsprozesse werden durch gemeinsame Informationsnutzung, synchrone Realtime-Planung und interne Zusammenarbeit erheblich beschleunigt. Die direkten Vorteile, die sich daraus ergeben, sind die Senkung der Lagerbestände, Verkürzung der Durchlaufzeiten, eine Steigerung der Umschlagshäufigkeit und ein verbesserter „Return-on-Investment“ (ROI). Zum indirekten Nutzen gehören verbesserter Kundenservice und eine höhere Kundenzufriedenheit.





Aber Logistikprozesse beginnen nicht erst auf der Planungsebene, sondern starten bereits in den darunter befindlichen ERP Systemen. SAP SI bietet deshalb neben der langjährigen ERP-Erfahrung Supply-Chain-Management-(SCM-)Kompetenz, welche sich durch internationale SCM-Projekt-erfahrung und spezielle Branchenkenntnisse auszeichnet. Namhafte Gesellschaften, deren Geschäftsfelder im forschungsintensiven High-Tech-Segment oder im anspruchsvollen Markenartikel-Segment angesiedelt sind, vertrauen auf den SAP SI-Service aus einer Hand: professionelle Supply-Chain-Management-Beratung und kompetente Systemintegration.

Vor dem Hintergrund von „State-of-the-Art“-Technologien analysiert SAP SI die jeweiligen Logistikprozesse und deckt hierbei Verbesserungspotenziale auf. Nach der Evaluierung, welche unternehmensspezifischen Softwarelösungen einsetzbar sind, erfolgt die Integration des SCM-Anwendungspaketes. SAP SI nutzt hierbei die Funktionen der mySAP-Supply-Chain-Management-Lösung:

SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO)
zur Optimierung von Planungsprozessen

SAP Logistics Execution System (SAP LES)
mit umfangreicher Funktionalität für Lager- und Transportverwaltung.

Diese Systeme integriert SAP SI in die bestehende Systemarchitektur, nachdem prozessspezifische Anpassungen vorgenommen wurden. Ergebnis ist hierbei eine integrierte Prozesslandschaft über die gesamten Stufen der Logistikkette hinweg. Die beteiligten Unternehmen der Supply Chain erhalten eine durchgängige Planungskette und realisieren einen Produktivitätszuwachs durch das SCM.



**Intelligenz
und Transparenz:
SAP SI entwickelt
spezifische
IT-Lösungen – zum
Beispiel für den
Handel.**





Entwicklung von Softwarekomponenten

Branchenlösungen aus Fachkompetenz

Das e-Business öffnet neue und differenziertere Formen des Informationsflusses zwischen Unternehmen, Lieferanten und Kunden. Diese komplexen Beziehungen setzen für die IT-Systeme eines wesentlich voraus: nur ein durchgängiger, über die Unternehmensgrenzen hinausgehender Informationsfluss schafft die Gewähr, von den Chancen des e-Business zu profitieren.

Neben den unternehmensübergreifenden Ansätzen im e-Business wie Supply-Chain- oder Customer-Relationship-Management besteht jedoch auch Bedarf an branchenspezifischen Lösungspaketen.

SAP SI konzipiert in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern Standardsoftwarekomponenten für einzelne Branchen, die die Anwendungsmöglichkeiten bestehender Lösungen erweitern. Mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln kundenspezifische Anwendungen oder wirken bei der Entwicklung von Standardlösungen der SAP AG mit. Außerdem werden maßgeschneiderte Lösungen für die Kunden der SAP SI AG entwickelt.

Softwarekomponenten von SAP SI

advertizeX

Diese SAP SI-Lösung ist speziell für die Medienindustrie entwickelt worden. Mit ihr können unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse gesteuert werden, im Besonderen das Anzeigenmanagement für Printmedien wie auch für das Internet (Web-Anzeigen). Beim Anzeigenmanagement werden die betriebswirtschaftlichen Anwendungen direkt mit denen der Druckvorstufe verbunden. Dadurch entsteht eine komplette systemtechnische Abwicklung des Werbemanagements:

angefangen von der Online-Eingabe und -Gestaltung von Printanzeigen über die Blattplanung bis hin zum Druck. Darüber hinaus wird die Rechnungsstellung mit advertizeX abgebildet.

Das auf advertizeX aufbauende Werbemanagement war zunächst als reine B2B-Lösung (Business-to-Business) konzipiert, ist inzwischen aber auch im B2C-Bereich (Business-to-Consumer) einsetzbar. Das in Paris ansässige Medienhaus Manchette Publicité, Tochter der Groupe Amaury, zu der die Zeitungen Le Parisien und L'Equipe gehören, hat mit SAP SI einen Anzeigenmarktplatz im Internet entwickelt, der im Dezember 2000 mit Erfolg gestartet wurde.

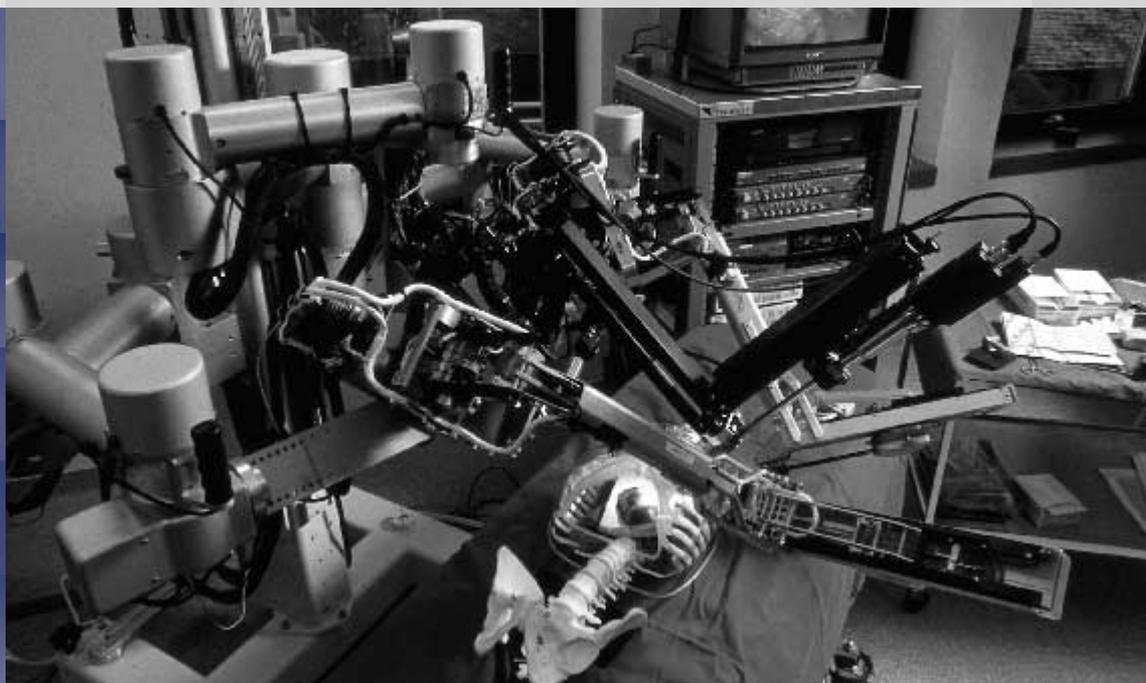
REA

REA (Recycling Administration) ist eine Lösung für das Management wiederverwertbarer Verpackungen und seit August 2000 verfügbar. Mit ihr gelingt es Industriebetrieben, sämtliche Mengenströme aller in Umlauf gebrachten Artikelbestandteile zu erfassen. Der Einsatz von REA gewährleistet sowohl einen genauen Nachweis der Verpackungsmengen als auch die Erstellung einer präzisen Recyclingabrechnung. Die entsprechenden Prozessabläufe können dadurch wesentlich kostengünstiger abgewickelt werden. REA ist auf SAP R/3 entwickelt worden und spricht hauptsächlich Großunternehmen an, die hohe Artikelströme steuern müssen.

businessX

businessX war konzipiert als systemnahe Basissoftware, die den Austausch von Informationen zwischen unterschiedlichen ERP-Systemen wie auch Web-Applikationen ermöglicht. Die Entwicklung dieser Software wurde wegen zu hoher Folgeaufwendungen in der Entwicklung eingestellt.

**Bereitschaft
rund um die Uhr:
SAP SI ist ein
führender Anbieter
für Outsourcing
& Application
Services im
Gesundheitswesen.**



Outsourcing & Application Services

Konzentration auf die eigenen Kräfte

e-Business beschleunigt: Direkt und unmittelbar, buchstäblich in Sekundenschnelle, werden Geschäftsbeziehungen aufgebaut. Neue Geschäftsmodelle entstehen aus einer neuen Form der Zusammenarbeit. Was wie ein Szenario der Zukunft aussieht, ist jedoch schon Realität.

Elektronische Marktplätze und Portale beeinflussen auch Unternehmen, die dort nicht präsent sind: durch einen schärfer werdenden Wettbewerbsdruck. Dies erfordert von vielen Unternehmen eine Neuausrichtung ihrer Aktivitäten. Was in den 90er-Jahren mit der Verschlingung von Unternehmensstrukturen begann, wird heute durch den technologischen Fortschritt verstärkt: Unternehmen konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen und setzen daher eine Strategie um, in deren Mittelpunkt diese Fähigkeiten stehen.

Um den wachsenden Anforderungen des Marktes zu begegnen, werden oft die internen IT-Abteilungen einer Revision unterzogen, denn das Betreiben von IT-Systemen ist für sie keine Kernkompetenz. Der Trend ist eindeutig. Viele Unternehmen lagern IT-Leistungen aus. Beispiel: Gesundheitswesen. Die Städtischen Kliniken Esslingen hatten eine grundlegende Entscheidung getroffen. Das neue IT-System sollte im Outsourcing betrieben werden. Ansprechpartner war SAP SI, die innerhalb von nur 14 Wochen das komplette krankenhausspezifische Informationssystem den neuen Anforderungen entsprechend erstellte. Sich für SAP SI zu entscheiden, lag an dem professionellen Betreiberkonzept, das rund um die Uhr vom Patientenmanagement bis zu betriebswirtschaftlichen Prozessen einen uneingeschränkten Ablauf garantierte.

Neben dem Gesundheitswesen bietet SAP SI auch spezifische Lösungen in den Branchen Industrie, Aerospace, Medien und im Bereich Automotive an.

Outsourcing

Konzentration auf die Kernkompetenzen im Unternehmen; dabei kommt es oft zur Auslagerung wichtiger IT-Prozesse. IT-Dienstleister können nahezu alle IT-Prozesse des Unternehmens extern betreiben. Das klassische Outsourcing konzentriert sich auf den System- und Anwendungsbetrieb.



Application Service Provider (ASP)

Sonderform des Outsourcing. Der Application Service Provider bietet eine oder mehrere browserfähige Applikationen (zum Beispiel eine Lohnbuchhaltung) über das Internet zur Nutzung an. Abgerechnet wird nach dem Grad der Nutzung.

Application Service Providing

Application Service Providing (ASP) wird allgemein als „vernetzte Software“ oder „Software aus der Steckdose“ bezeichnet. Zu verstehen ist unter ASP die Leistung eines Providers, der die Infrastruktur von der Hard- bis Software aufbaut und betreibt. In der Realität suchen sich Kunden je nach Aufgabenstellung unterschiedliche Lösungen im Markt aus, die dem jeweiligen Anforderungsprofil entsprechen. Auch SAP SI evaluiert kontinuierlich, welche Lösungen künftig ASP-fähig gemacht werden können.

Die Vorteile für den Kunden sind vielfältig. Er kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und die Kosten für das Betreiben leistungsfähiger IT-Prozesse sind genau kalkulierbar. Mit der Nutzung neuester Applikationen werden seine Geschäftsprozesse effizienter ablaufen.

Offen für die Zukunft

Wenn Unternehmen e-Business betreiben, wird die gesamte Bandbreite externer und interner Abläufe durch die Einbindung webgestützter Funktionen beeinflusst. Bestehende Strukturen werden obsolet, weil mit dem elektronischen Informationsfluss eine neue Dynamik den Takt der Geschäftsabläufe bestimmt. Schnelligkeit und Flexibilität zählen zu den Eigenschaften, die Unternehmen besitzen müssen, um Schritt zu halten mit den Vorgaben der Internetökonomie.

Wenn Geschäftsprozesse flexibel und offen sein müssen, gilt dies gleichermaßen für die zugrunde liegenden IT-Abläufe. So unterliegen einmal implementierte Lösungen einer ständigen Weiterentwicklung. Offenheit, Schnelligkeit und Flexibilität sind die Leistungsparameter. SAP SI bietet als Entire Life-Cycle Service Provider spezielle Application Services (AS) an, um die Architektur, Konfiguration und Nutzung der IT-Systeme den wachsenden Vorgaben anzupassen.

Im Fokus der Application Services stehen sowohl die Anwendungen als auch die Anwender. Ziel ist die Anwendungsoptimierung der IT-Systeme. Durch unterschiedliche Gestaltung des Leistungsumfangs legt der Kunde individuelle Service Levels fest. Ein Kompetenzcenter steht rund um die Uhr zur Verfügung, um Kundenanfragen zu beantworten. Ob es um die sofortige Fehlerbehebung oder die Unterstützung der Anwendung geht, SAP SI garantiert feste Reaktionszeiten.





Zur Optimierung der Leistungsfähigkeit von Applikationen hat SAP SI ein Application Services Center mit umfassendem Branchen-Know-how eingerichtet. Spezielle Teams analysieren den gegenwärtigen Leistungsstand der Systeme beim Kunden und entwickeln im Anschluss Optimierungsstrategien.

Die Application Services von SAP SI beziehen sich nicht allein auf die Kernapplikationen in einem Unternehmen. Auch webgestützte und damit e-Business-Funktionen sind Bestandteil des Leistungspaketes.

Application

Services

Umfassende Serviceleistungen, die über den gesamten Lebenszyklus eines IT-Systems dessen Leistungsvermögen durchgängig gewährleisten.



Schnell und
global: SAP SI ist
IT-Partner der
Medienunternehmen.





Internationalisierung

Globale Services für globale Kunden

Die Kunden der SAP SI agieren zumeist international. Auch SAP SI ist bereits heute mit internationalen Projekten und mit einer Tochtergesellschaft in der Schweiz erfolgreich. Ziel ist es, die global agierenden Kunden in den jeweiligen Ländern mit einem abgestimmten Leistungsangebot zu unterstützen.

Über diesen Ansatz erschließt SAP SI internationale Märkte durch Mitarbeiter vor Ort. Deren Leistung im Rahmen von grenzüberschreitenden Consulting-Projekten ist der Einstieg in lokale Anschlussprojekte und Ausgangspunkt für Neuaufträge.

SAP SI ist im Markt für internationale Projekte bestens aufgestellt: Englisch ist die zweite Geschäftssprache, die Qualifikation der Berater und Entwickler ist überdurchschnittlich hoch, ebenso wie deren Motivation. Darüber hinaus spricht die umfangreiche Fachkompetenz und Branchenfokussierung für SAP SI als kompetenten IT-Partner bei internationalen Projekten.

Lokale Betreuung bei globalen Projekten

Die internationale Wachstumsstrategie von SAP SI ist klar formuliert:

1. Referenzprojekte im Ausland – Bei bestehenden internationalen Kundenprojekten werden Folgegeschäfte und Neuaufträge vor Ort generiert. Dadurch baut sich sukzessive landesspezifisches Know-how in den fokussierten Märkten auf.

2. Wachstum vor Ort – Zwei Möglichkeiten bestehen vor Ort zu wachsen. Zum einen organisch durch weitere Aufträge und lokalen Personalaufbau; darüber hinaus durch ausgewählte Akquisitionen und Partnerschaften.

US-Markt

Am 2. Januar 2001 wurde die SAP Systems Integration America, Inc. gegründet. Als branchenorientiert tätiges Unternehmen und einer Reihe bereits vor Ort durchgeführter Projekte hat SAP SI für den US-Markt eine gute Ausgangsposition. Auch Themen wie CRM, BI, SEM bieten in den USA ausgezeichnete Wachstumspotenziale. Der US-Markt bietet aufgrund seiner geographischen Größe und der hohen Innovationsbereitschaft der Unternehmen hervorragende Voraussetzungen, um das internationale Wachstum von SAP SI voranzutreiben.

Akquisitionen und Niederlassungen

Um das internationale Wachstum zu beschleunigen, plant SAP SI Partnerschaften einzugehen und durch Akquisitionen weiter zu wachsen. Wesentliche Kriterien für einen Beteiligungserwerb sind zuerst ein besserer Marktzugang in einer oder mehrerer SAP SI-Kernbranchen oder -themen. Weiterhin ist der Know-how-Zuwachs in der jeweiligen Branche und im e-Business entscheidend.

Das prognostizierte Wachstum in den identifizierten Themen und Bereichen bestimmt die Gründung von Niederlassungen. Nach den USA werden im aktuellen Geschäftsjahr auch europäische Länder ins Auge gefasst. Dabei ergeben sich in Ländern wie Großbritannien, Frankreich, Spanien und Italien zurzeit die größten Wachstumspotenziale.

Know-how als Wachstumsmotor

Das Beispiel der Medienbranche zeigt, wie das Wachstum von SAP SI über Landesgrenzen hinweg erfolgt. Mit advertizeX wurde eine branchenspezifische Standardlösung durch SAP SI entwickelt. Da sich die Medienhäuser durch den hohen Konzentrationsprozess vorwiegend international positionieren, ist das starke Engagement von SAP SI in dieser Branche eine Chance zur Forcierung des eingeschlagenen Internationalisierungskurses.

**Der Funke springt
über: SAP SI
ist führender
IT-Lösungsanbieter
für Versorgungs-
unternehmen.**



Die SAP SI-Aktie

Die SAP SI AG hat mit ihrem Börsengang am 13. September 2000 die Grundlage geschaffen, ihr internationales Wachstum zu beschleunigen und die Öffentlichkeitswirkung der Gesellschaft zu steigern. Durch die Notierung am Neuen Markt wurde das nötige Kapital für die ehrgeizigen Geschäftsziele in Europa und den USA erworben. Institutionelle und private Anleger haben Vertrauen in die Leistungskraft und in das Wachstumspotenzial von SAP SI gesetzt. Insbesondere die enge Verbindung zum SAP-Konzern wie auch die Marktstellung des Unternehmens waren die Grundlagen für die hohe Marktnachfrage bei der Notierungsaufnahme. Darüber hinaus hatten die Branchenkompetenz von SAP SI und das langjährige Know-how als Berater, Entwickler und Implementierer das Interesse auf die SAP SI-Aktie gelenkt.

Angespanntes Börsenklima

Die Aktie SAP SI ging am 13. September mit einem Emissionskurs von 19,00 € in den Handel am Neuen Markt. Der Schlusskurs am ersten Handelstag lag bei 45,40 € (XETRA-Handel) und damit deutlich über der Emissionsbewertung.

Der Neue Markt wies seit dem zweiten Quartal ein zurückhaltendes Investitionsklima auf. Insbesondere bei IT-Werten ließ das Kaufinteresse spürbar nach. In diesem angespannten Börsenumfeld von sinkenden Kursen ist SAP SI ein erfolgreicher Börsenstart gelungen.

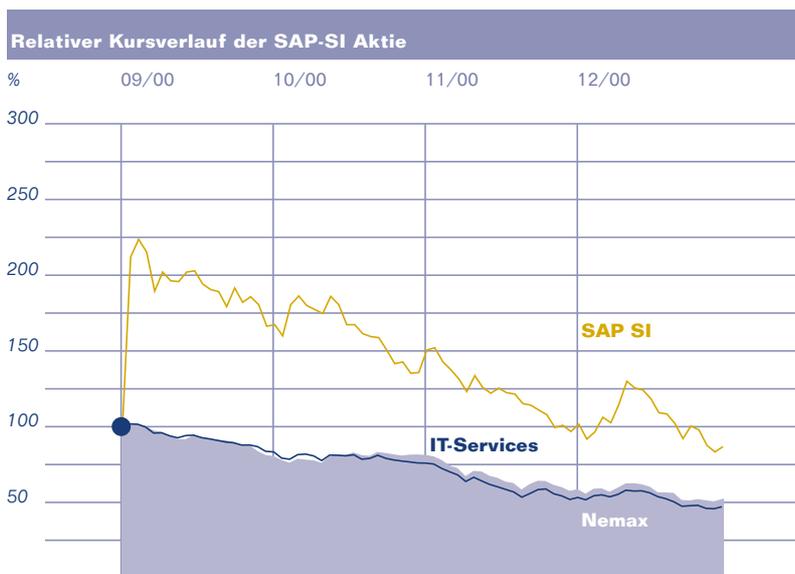
Bis September wurde die Entwicklung am Neuen Markt als eine Konsolidierungsphase angesehen. Bis zum Jahresende wurde aus dieser Phase eine äußerst starke Marktkorrektur. Viele Wachstumstitel, die sowohl eine solide Finanzstruktur wie auch ein planmäßiges Wachstum

aufwiesen, konnten sich nicht gegen diese Marktbewegung wenden. Von Kursabschlägen waren nahezu alle Werte am Neuen Markt betroffen.

Der All-Share Index des Neuen Marktes hatte sich vom 13. September bis zum Jahresresultimo nahezu halbiert. Der Unterindex „IT-Services“ reduzierte sich im gleichen Zeitraum um 55,4%. Die SAP SI-Aktie konnte sich diesem Trend nicht entziehen. Der Jahresschlusskurs von 16,10 € lag um 15,3% unter dem Emissionspreis (19,00 €).

Kursentwicklung

Die Kursentwicklung der SAP SI-Aktie entsprach im Wesentlichen der Bewegung des Marktes im vergangenen Jahr. Die fundamentalen Unternehmensdaten und die über 53-fache Überzeichnung waren bei der Emission ausschlaggebend für eine Bewertung über dem Emissionskurs. Die Umsatzentwicklung von SAP SI verlief bis zum Jahresende gemäß den Planvorgaben, die zum Börsengang kommuni-



ziert wurden. Das Ergebnis vor Goodwill-
abschreibungen (EBIT) wurde durch den Börsen-
gang und die Fusion einmalig belastet. Mit einer
EBIT-Marge nach Einmaleffekten von 15,9% konnte
SAP SI dennoch einen höheren Operating Profit als
der Branchendurchschnitt ausweisen. Trotz dieser
positiven Fundamentaldaten verzeichnete die Aktie
bis zum Jahresende Kursabschläge.

Aktionärsstruktur

Nach dem Börsengang und nach vollständiger
Ausübung der Mehrzuteilungsoption (Greenshoe)
betrug der Streubesitz 26,6% (Free Float) des
Aktienkapitals. Anteilig entfielen auf die Privat-
anleger einschließlich der SAP SI-Mitarbeiter 30%
des Streubesitzes. 70% der Emission wurde an
institutionelle Anleger zugeteilt, 44% davon an
inländische und 56% an ausländische Investoren,
insbesondere in den Ländern Großbritannien,
Schweiz und Frankreich. Die Anteilsverhältnisse der

Gründungsgesellschafter und des Managements
haben sich nach dem Börsengang bis zum Jahres-
ende nicht verändert.

Attraktives Wertpapier

Mit einem durchschnittlichen Börsenumsatz von täg-
lich über 300.000 Stück war SAP SI im vergangenen
Jahr ein sehr liquider Titel am Neuen Markt.
Einige Gründe sprechen dafür, das auch künftig das
Interesse an der Aktie SAP SI bestehen bleibt.

- Abdeckung des gesamten IT-Lebenszyklus
- Analyse, Implementierung und Betrieb von IT-Systemen
- Integration von ERP + e-Business- und m-Business-Lösungen
- Internationale Ausrichtung des Leistungsportfolios
- Markterfolge (Proven Track Record)
- Profitabilität über dem Branchendurchschnitt
- Ausgezeichnete Kundenbasis und Referenzen
- Hohes Wachstum bei steigender Profitabilität
- Überdurchschnittliche Wachstumsperspektiven
- Hoch qualifizierte Mitarbeiter
- Einbettung in weltweites SAP- „knowledge-management“

Kursverlauf der SAP-SI Aktie





Investor Relations

Starkes Wachstum bei hoher Profitabilität ist die strategische Vorgabe für SAP SI. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der Profitabilität des Wachstums. Das Wachstumspotenzial der Gesellschaft wird erhöht durch ein wertorientiertes Portfoliomanagement, bei dem alle Geschäftsfelder als eigenverantwortliche Unternehmenseinheiten (Profit Center) geführt werden. Deren Beitrag zur Ertragssteigerung entscheidet über künftige Investitionen. So wurde im Berichtsjahr auch ein Competence Center „New Business Scenarios“ gegründet und damit das Know-how im e-Business weiter ausgebaut. Auch die Kostenstrukturen des Konzerns wurden kontinuierlich verbessert.

Leitlinie für die Investor-Relations-Arbeit ist der offene und vertrauensvolle Dialog mit den unterschiedlichen Zielgruppen. Im Blickpunkt stehen neben den Aktionären der Gesellschaft die Multiplikatoren aus Medien und institutionellen Finanzkreisen sowie die SAP SI-Mitarbeiter und -Kunden. Um diesen Dialog zu erweitern, wird SAP SI Investor Relations im Geschäftsjahr 2001 weiter ausbauen.

Die Kommunikation mit Analysten und institutionellen Investoren verlief im Geschäftsjahr 2000 intensiv. Vor der Erstnotierung im September präsentierte sich SAP SI in wichtigen europäischen Börsenzentren. Unter anderem in Frankfurt, London, Mailand, München und Paris wurde Investoren die

Internationalisierungsstrategie und die Erweiterung des Leistungsportfolios vorgestellt. Im November gab SAP SI auf dem DVFA Media & IT-Forum im Rahmen der German Midcap Conference einen Ausblick auf das 4. Geschäftsquartal. Im aktuellen Geschäftsjahr konnten sich Ende Januar in Frankfurt zahlreiche Analysten und Fondsmanager auf einer eigens veranstalteten Konferenz über das abgelaufene Geschäftsjahr 2000 und die weitere Geschäftsentwicklung informieren.

Der Kontakt zu privaten Anlegern wurde im Berichtsjahr über die neu gestaltete Internetseite www.sap-si.com intensiviert. Diesen Dialog wird SAP SI auch in Zukunft weiter ausbauen.

Aktienkennzahlen 2000 im Überblick

WKN	501 111
Kürzel	SSI
Aktiengattung	Inhaber-Stammaktien
Aktienanzahl	35.800.000 Stück
Streubesitz	26,6%
Notizaufnahme	13. September 2000
Marktsegment	Neuer Markt
Emissionspreis	19,00 €
Schlusskurs Jahresende	16,10 €
Höchster Schlusskurs (XETRA)	45,40 €
Tiefster Schlusskurs (XETRA)	15,43 €
Marktkapitalisierung zum Jahresende	576,38 Mio. €
Durchschnittl. Handelsvolumen (XETRA u. Präsenzbörsen)	322.583 Stück täglich
Ergebnis je Aktie (vor Steuern und Goodwillabschreibung)	0,43 €
Kurs-Gewinn-Verhältnis vor Goodwillabschreibung	37,3

Start in die Zukunft:
SAP SI ist umfassend
in das "knowledge-
management" der
SAP eingebunden
und damit am Puls
von Forschung und
Technologie.



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionäre,

das Jahr 2000 als erstes Geschäftsjahr ihres Bestehens war für die SAP Systems Integration AG eine große Herausforderung. Zwei Ereignisse standen neben der erfolgreichen Führung des operativen Geschäftes im Vordergrund: die Fusion der drei Gründungsgesellschaften zur SAP SI AG und der Börsengang an den Neuen Markt der Deutschen Börse. Das Geschäftsjahr 2000 war zudem entscheidend geprägt durch die Neuausrichtung auf das Thema e-Business. Darüber hinaus wurde der branchenorientierte Geschäftsansatz von SAP SI weiter ausgebaut.

Der Aufsichtsrat informierte sich während des Geschäftsjahres 2000 umfassend über die Entwicklung des Unternehmens und begleitete alle wesentlichen Entscheidungen aktiv. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus in ständigem Dialog mit den Vorständen.

Fusion und Formwechsel

Die Verschmelzung der drei Gründungsgesellschaften SRS AG, SAP SI GmbH und SAP Solutions GmbH auf die SAP Systems Integration GmbH sowie der Umwandlungsbeschluss über den Formwechsel der SAP Systems Integration GmbH in die Rechtsform der Aktiengesellschaft erfolgten mit notarieller Beurkundung am 20. Juni 2000.

Der Aufsichtsrat der SAP SI

Ebenfalls mit dem Umwandlungsbeschluss vom 20. Juni 2000 wurde festgelegt, dass der Aufsichtsrat aus sechs Mitgliedern, davon zwei gewählten Arbeitnehmervertretern besteht. Zu Mitgliedern des Aufsichtsrats der SAP SI wurden Dieter Matheis (SAP AG), Volker Dawedeit (Software AG), Erwin Gunst (SAP AG) und Gerhard Metz (Siemens Business Services GmbH & Co. OHG) bestellt. Als Ersatzmitglied wurde Leo Apotheker (SAP AG) berufen. Für die Übergangszeit bis zum Abschluss des Wahlverfahrens für die Arbeitnehmervertreter wurden Frank Ficker und Jörg Marschner durch das Amtsgericht Darmstadt zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt.

Am 13. November 2000 legte Volker Dawedeit als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats aus beruflichen Gründen sein Mandat nieder. Die Vertretung des Vorsitzenden übernahm ab diesem Zeitpunkt Erwin Gunst. Nachgerückt in den Aufsichtsrat ist Leo Apotheker. Nach abgeschlossener Wahl der Vertreter der Arbeitnehmerseite im Aufsichtsrat ersetzte Thomas Maik Nestler das Mandat des ausgeschiedenen Mitgliedes Jörg Marschner.

Der Aufsichtsrat bildete mit dem Bilanzprüfungsausschuss und dem Personalausschuss zwei Ausschüsse. Letzterer tagte im Berichtsjahr einmal, der Bilanzprüfungsausschuss trat in dieser Zeit nicht zusammen.



Sitzungen des Aufsichtsrats

In seiner ersten konstituierenden Sitzung am 20. Juni 2000 wurde Dieter Matheis zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Volker Dawedeit zu seinem Stellvertreter gewählt. Im Berichtsjahr kam der Aufsichtsrat zu drei weiteren ordentlichen Sitzungen zusammen. In schriftlichen und mündlichen Berichten ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand laufend über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die Personal-, Finanz- und Investitionsplanung unterrichten und nahm so seine Überwachungsfunktion wahr. Die nach Gesetz und Satzung an die Zustimmung des Aufsichtsrats gebundenen Geschäfte wurden vom Aufsichtsrat sorgfältig geprüft. Neben der Fusion und dem Börsengang waren die strategische Ausrichtung der SAP SI AG, die Vereinheitlichung interner Systeme und Prozesse – insbesondere die Vergütungsmodelle der Altgesellschaften –, die Neuausrichtung des Vertriebs, die Rekrutierung qualifizierten Personals und die Internationalisierung von SAP SI für den Aufsichtsrat von besonderer Bedeutung.

Die Kommunikation mit dem Vorstand reichte weit über die turnusmäßigen Sitzungen hinaus. Es bestand ein enger und kontinuierlicher Kontakt insbesondere mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden.

Bestellung von Vorständen

In Zusammenhang mit der Verschmelzung der Altgesellschaften und dem Börsengang wurde die Vorstandsbesetzung neu geregelt. Neben den bisherigen Vorständen Ulrich Assmann und Alfred Ermer wurde zum 1. August 2000 Richard Gailer neu in den Vorstand berufen. Die Vorstandsmitglieder Peter Ohl und Dr. Thomas Sauer schieden zum 10. Juli 2000 aus der Geschäftsführung aus. Jörg Vandreier, zuvor stellvertretendes Vorstandsmitglied, wurde mit Wirkung vom 1. Juli 2000 zum Vorstand für das Ressort Finanzen bestellt.

In Abstimmung mit dem Aufsichtsrat wurde die Verteilung der Zuständigkeiten der vier Mitglieder des Vorstands konsequent auf die Branchenstrategie, das e-Business und das Outsourcing-Geschäft sowie auf die Bereiche Finanzen, Personal und Marketing ausgerichtet.

Börsengang

Die Aktie der SAP SI AG notierte am 13. September 2000 erstmals am Wachstumssegment der Deutschen Börse, dem Neuen Markt in Frankfurt. Der Aufsichtsrat sah den Börsengang als einen wesentlichen Schritt für das Unternehmenswachstum der Gesellschaft an und begleitete den Vorstand in seinem Vorhaben aktiv. So fand die Argumentation des Vorstands für einen Börsengang die uneingeschränkte Zustimmung des Aufsichtsrats. Übereinstimmend sahen Vorstand und Aufsichtsrat vor allem die Vorteile des Überschreitens der kritischen Unternehmensgröße, des Vorhabens, stärker international tätig zu werden, der Weiterentwicklung in Bereichen auch außerhalb des unmittelbaren SAP-Lösungsangebots und der Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch Beteiligungsprogramme.





Jahresabschluss

Die ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Eschborn bei Frankfurt am Main, wurde von der Hauptversammlung gewählt und vom Aufsichtsrat als Abschlussprüfer beauftragt. Er prüfte den von der SAP SI nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (US-GAAP) erstellten Konzernabschluss, den nach den Vorschriften des HGB erstellten Jahresabschluss der SAP SI AG, sowie den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP SI AG zum 31. Dezember 2000. Zu all diesen Unterlagen erteilte er uneingeschränkte Bestätigungsvermerke. Des Weiteren prüfte der Abschlussprüfer auch den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen, den die SAP SI gemäß § 312 AktG zu erstellen hat. Auch hierzu erteilte er ein uneingeschränktes Testat, in dem unter anderem festgestellt wurde, dass die Leistung der SAP SI bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften nicht unangemessen hoch war. Außerdem analysierte der Abschlussprüfer das bei der SAP SI AG bestehende Risikofrüherkennungssystem und stellte fest, dass den durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich festgelegten Verpflichtungen der Geschäftsführung Rechnung getragen wird und das eingerichtete Risikofrüherkennungssystem seine Aufgaben erfüllt.

Die Abschlüsse, der zusammengefasste Lagebericht, der Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und die Prüfberichte des Abschlussprüfers wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats im Vorfeld der Sitzungen übergeben. Sie wurden in der Sitzung des Bilanzprüfungsausschusses am 19. März 2001 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 19. März 2001 ausführlich erörtert. Der Abschlussprüfer nahm

an beiden Sitzungen teil, berichtete über die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfungen und stand für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu und billigte in seiner Sitzung am 19. März 2001 den Konzernabschluss, den Jahresabschluss, den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht sowie den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn im Unternehmen zu belassen. Diesem Vorschlag schließt sich der Aufsichtsrat an.

Dank

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SAP SI für das hohe Engagement und die erfolgreiche Leistung im Geschäftsjahr 2000.

Walldorf, 19. März 2001

Der Aufsichtsrat

Dieter Matheis, Vorsitzender

Innovation:
Auch Lehre und
Forschung an
deutschen Hoch-
schulen optimieren
ihre Systeme
und Prozesse mit
SAP SI.



Erläuterungen des Vorstands zur Geschäftsentwicklung

- Fusion und Börsengang erfolgreich
- Interne Prozesse und Systeme vereinheitlicht
- E-Business: Organisation aufgebaut und Geschäft ausgeweitet
- Umsatz +23 % gegenüber dem Vorjahr
- EBIT-Marge vor Goodwillabschreibungen von 16 %, bereinigt um Einmaleffekte 19,7 %

Wesentliche Vorbemerkungen

Die SAP Systems Integration AG (im Folgenden als „SAP SI“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet) ging als Unternehmen aus einem wirtschaftlich zum 30. Juni 2000 wirksam werdenden Zusammenschluss von 3 Unternehmen hervor, an denen die SAP beteiligt war. Der Zusammenschluss erfolgte in 3 Schritten. Zunächst übertrug die SAP AG Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung („SAP AG“) ihre Beteiligungen an der SRS AG, Dresden („SRS“) und an der SAP Solutions GmbH, Freiberg am Neckar („SAP S“) auf die SAP SI, ebenfalls ein Tochterunternehmen der SAP AG. Als Gegenleistung erhielt die SAP AG neu begebene Anteile der SAP SI. Anschließend tauschten auch die Minderheitsgesellschafter der SRS und SAP S ihre Anteile gegen neu begebene Anteile der SAP SI. Abgeschlossen wurde der Zusammenschluss durch eine Verschmelzung der SRS und SAP S auf die SAP SI. Da die Verschmelzung wirtschaftlich erst zum 30. Juni 2000 stattfand, wurden aufgrund der US-GAAP Vorschriften für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2000 lediglich die Werte der Gründungsgesellschaft SAP Systems Integration GmbH in den Abschluss übernommen. Ab dem 1. Juli 2000 bis zum Ende des Geschäftsjahres wurde die SAP Systems Integration AG vollständig in den Abschluss einbezogen.

Aus Gründen der Vergleichbarkeit und Transparenz sind sämtliche nachstehenden Werte so dargestellt, als hätte die Verschmelzung zum 1. Januar 2000 bzw. 1. Januar 1999 stattgefunden.

„Als-ob“-Abschlüsse

Diese Darstellung dient ausschließlich zu Vergleichszwecken und nimmt nicht für sich in Anspruch, die Unternehmenslage so darzustellen, wie sie sich entwickelt hätte, wenn der Unternehmenszusammenschluss tatsächlich bereits in der Vergangenheit durchgeführt worden wäre. Ebenso wenig sollen sie eine Vorstellung von der Unternehmensentwicklung nach dem Zusammenschluss vermitteln.

Geschäftsentwicklung

Wirtschaftsumfeld

Gesamtwirtschaftliche Lage

Das Gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland hat sich im Jahr 2000 dynamischer als im Vorjahr erwiesen. Real konnte das Bruttoinlandsprodukt um 3,1 % gegenüber dem Vorjahr ansteigen, nach einem Zuwachs von 1998 auf 1999 von lediglich 1,6 % in realen Preisen. Insgesamt verbesserte sich in Deutschland die Beschäftigungssituation, insbesondere in den alten Bundesländern.

In den USA schwächte sich im Jahr 2000 die Aufwärtsbewegung der Wirtschaft ab. Der Konjunkturverlauf der weltgrößten Wirtschaftsnation bestimmt auch weiterhin mittelbar die Konjunkturparameter in Europa und Fernost. Für das kommende Jahr wird mit dem Wechsel der Regierung eine verhaltenere aber weiterhin positive Wirtschaftsentwicklung prognostiziert.



Für Deutschland sind die Rahmenbedingungen durch die in 2001 einsetzende Steuerreform für Unternehmen und Privathaushalte verbessert worden. Dennoch deuten Prognosen der Wirtschaftsinstitute auf einen abgeschwächten Konjunkturverlauf hin. Ausgegangen wird von einem Wachstum von gut 2 % des Bruttoinlandsprodukts (in realen Preisen).

Branchenkonjunktur

Auch im Geschäftsjahr 2000 bewegten sich die für SAP SI relevanten Märkte im Aufwärtstrend. So konnten sowohl der ERP-Markt und der Outsourcing-Markt in Europa um mehr als 15 % zulegen. Eine besonders positive Entwicklung nahm der e-Business-Markt.

Auch für die nächsten Jahre sind in diesen 3 Marktsegmenten starke Zuwachsraten zu erwarten. Das Institut PAC prognostiziert für den europäischen ERP-Markt eine durchschnittliche Wachstumsrate pro Jahr von 16 % bis 2003. Ein sehr

starkes Wachstum wird weiterhin der e-Business-Markt aufweisen. Nach der Studie AMR 2000 dürfte das jährliche Wachstum bis 2003 in Europa über 40 % liegen.

Rechnungslegung

Die Rechnungslegung der SAP SI AG für das Geschäftsjahr 2000 erfolgte nach den Vorschriften der US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles („US-GAAP“).

Die Umsatzentwicklung

23 % Umsatzsteigerung

Im Geschäftsjahr 2000 konnte der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um rund 23 % auf € 186,2 Mio. gesteigert werden. Der Umsatzanteil des ersten Halbjahres 2000 betrug 46 %, 23 % wurden im 3. Quartal und 31 % im 4. Quartal erbracht.

Rund 94 % des Umsatzes wurden im Kerngeschäft *Consulting*, 4 % im Outsourcing und 2 % im Produktgeschäft erzielt.

Insgesamt konnten die Beratungsleistungen gegenüber der Vorjahresperiode um rund 25 % (im 4. Quartal 41 %) gesteigert werden. Die Steigerung im Bereich Outsourcing betrug rund 19 % (im 4. Quartal 26 %). Die Steigerungen im 4. Quartal 2000 basieren auf dem wegen der bevorstehenden Jahr-2000-Umstellungen bereits hohen Niveau des 4. Quartals 1999.





Der erwartete Umsatzanstieg bei den Produkten konnte nicht erreicht werden. Die Markteinführung eigener Produkte verlief langsamer als erwartet. Aufgrund des zunehmenden Konzentrationsprozesses – insbesondere im Bereich Versorger und Gesundheitswesen – ist für die SAP SI auch das SAP-Lizenzgeschäft rückläufig. Positiv entwickelten sich hingegen die Wartungserlöse. Die Fokussierung auf branchenspezifische Softwarekomponenten führte Ende 2000 zur Einstellung der Produktentwicklung bei businessX.

Segmentierter Geschäftsverlauf

Der Gesamtumsatz der SAP SI AG wurde in den 3 operativen Segmenten Consulting und Project Development, Outsourcing und Application Services und Produktgeschäft erzielt.

Eine Steigerung von 19 % zum Vorjahr erreichte das Geschäftsfeld Outsourcing und Application Services. Durch die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten im 2. Halbjahr wurde ein deutlicher Anstieg im Auftragseingang erzielt.

Nicht befriedigend zeigte sich das Produktgeschäft (Softwarekomponenten). Der Umsatzanteil dieses Geschäftsfeldes betrug lediglich 2 % am Gesamtumsatz. Aufgrund dieser nicht den Erwartungen entsprechenden Entwicklung wurde im 4. Quartal eine Neuorientierung im Produktgeschäft vom Vorstand beschlossen. Der Fokus richtet sich auf branchenspezifische Softwarekomponenten und nicht weiter auf die Entwicklung systemnaher Software.

Kostenentwicklung

Überproportionaler Kostenanstieg

Insgesamt sind die Kosten um rund 30 % auf € 156,9 Mio. gestiegen. In den Kosten sind Einmalwirkungen aus Börsengang und Fusion von rund € 7,4 Mio. enthalten. Unter Herausrechnung dieser Einmalwirkungen liegt der Kostenzuwachs bei rund 24 % und entspricht damit dem Umsatzzuwachs von rund 23 %. Die Entwicklung und Vermarktung eigener Standardkomponenten hatten einen negativen Ergebnisbeitrag von rund € 5 Mio. Dieser Effekt konnte zum Teil durch positive Beiträge aus dem Lizenz- und Wartungsgeschäft kompensiert werden.

Aufgrund geringerer Lizenzumsätze verringerten sich die Produktkosten gegenüber dem Vorjahr um rund 64 % auf rund € 1 Mio.

Die operativen Kosten sind durch das Kerngeschäft Consulting geprägt. Die Servicekosten belaufen sich auf rund 87 % der gesamten operativen Kosten.

Segmentaufteilung*	Consulting & Project Development		Outsourcing & Application Services		Produktgeschäft (einschließlich SAP/Fremd-Lizenzbeiträge)	
	2000	1999	2000	1999	2000	1999
	Erlöse (in Mio. €)	174,8	142	7,9	6,7	3,5
Beitrag (in Mio. €)	42	37,4	1,5	1,2	-3,2	0,2
Beitrag i. % v. Erlös	24 %	26 %	19 %	18 %	-91 %	7 %
Umsatzanteil	93,8 %	93,7 %	4,2 %	4,4 %	1,8 %	1,9 %

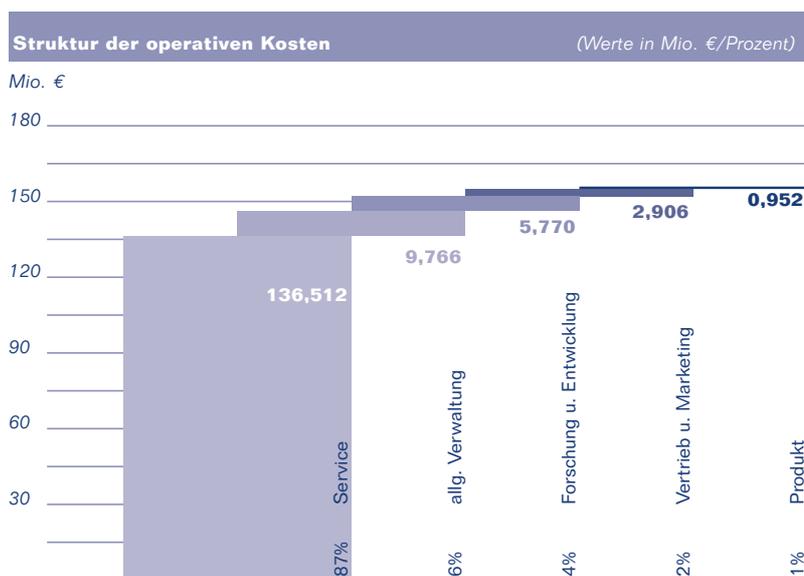
*) In den Segmenten nicht enthalten sind die Verwaltungskosten sowie sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, die nicht auf Segmente umgelegt werden.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres betragen € 5,8 Mio. und ergaben sich aus der Entwicklung eigener Softwarekomponenten businessX, advertizeX und REA. Sie bestanden insbesondere aus Personalkosten und wurden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung ergebniswirksam gezeigt.

Bei den Marketing- und Vertriebskosten konnten erste Synergieeffekte erzielt werden: Die im Vorjahr aus den 3 Gründungsgesellschaften resultierenden Aufwendungen von € 3,4 Mio. konnten um rund 14 % auf € 2,9 Mio. reduziert werden.

Die Verwaltungskosten stiegen gegenüber dem Vorjahr um rund 21 % auf € 9,8 Mio. Der Anstieg ergibt sich insbesondere durch Kosten aus Einmaleffekten und fusionsbedingten Maßnahmen im Rahmen der Systemvereinheitlichung.

Wie im Vorjahr entfiel der größte Anteil des Gesamtaufwandes auf Personalkosten. Sie stiegen um rund 22 % auf € 91,6 Mio.



Ertragslage

Betriebsergebnis und Finanzergebnis

Das deutliche Umsatzwachstum und das damit verbundene Kostenwachstum führten zu einem Betriebsergebnis vor Goodwillabschreibung von € 29,3 Mio. Unter Herausrechnung der Einmaleffekte (€ 7,4 Mio.) konnte das Betriebsergebnis auf einen über dem Vorjahr liegenden Wert (€ 36,7 Mio.) gesteigert werden.

Einen deutlichen Anstieg verzeichnete das Finanzergebnis, das sich auf € 1,9 Mio. (im Vorjahr € 0,5 Mio.) belief. Grund hierfür sind vor allem die aus dem Börsengang stammenden Mittel.

Die aus der Verschmelzung der 3 Gesellschaften resultierende Goodwillabschreibung für das Geschäftsjahr 2000 betrug € 45,3 Mio.

Ergebnis vor Ertragssteuern trotz Einmaleffekten auf Vorjahresniveau

Das Ergebnis vor Ertragssteuern vor Goodwillabschreibung liegt nur geringfügig (– € 0,2 Mio.) unter dem Vorjahresniveau. Der Steueraufwand stieg um € 2,5 Mio. auf € 16,0 Mio.

Das im „Als-ob“-Abschluss ermittelte Ergebnis je Aktie betrug unverwässert € 0,43 vor Goodwillabschreibung und € – 0,84 nach Goodwillabschreibung. (Vorjahr: € 0,51 vor Goodwillabschreibung und € -0,76 nach Goodwillabschreibung).

Ergebnis im Einzelabschluss der SAP Systems Integration AG¹

Die Entwicklung des Berichtsjahres ist überwiegend geprägt durch die SAP Systems Integration AG, die SAP Systems Integration AG (Schweiz) hat nur

¹ Diese Ausführungen ergeben sich aus handelsrechtlichen Bestimmungen.



untergeordnete Bedeutung. Die positive Geschäftsentwicklung schlug sich auch in dem nach deutschem Handelsgesetzbuch erstellten Jahresabschluss nieder:

Die SAP Solutions GmbH und die SRS AG wurden gemäß Umwandlungsgesetz rückwirkend zum 1. Januar 2000 auf die SAP Systems Integration GmbH verschmolzen. Die Vorjahreswerte beziehen sich jedoch ausschließlich auf die Werte der aufnehmenden Gesellschaft. Die Umsatzerlöse stiegen von € 63,3 Mio. auf € 182,2 Mio. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg von € 10,2 Mio. auf € 23,8 Mio. Der Jahresüberschuss beträgt € 6,8 Mio. (Vorjahr: € 5,6 Mio.) Der darin enthaltene aus Aufrechnung von Beteiligungswerten und Eigenkapital entstandene Verschmelzungsverlust beträgt € 4,6 Mio. Das Eigenkapital deckt auch im Berichtsjahr die Anlagevermögen deutlich ab.

Im Vergleich zu den „Als-ob“-Zahlen ergeben sich Unterschiede beim Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Wesentlichen aus Anpassungen nach der Percentage-of-Completion-Methode und aus der Konsolidierung der SAP SI Schweiz. Weiterhin wird im HGB-Abschluss kein Goodwill aus der Verschmelzung und keine darauf entfallende Goodwillabschreibung ausgewiesen.

Gewinnverwendung

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2000 keine Dividende auszuschütten und den Bilanzgewinn von € 10,1 Mio. auf neue Rechnung vorzutragen.

Vermögens- und Finanzlage sowie Kapitalstruktur

Gesunde Vermögens- und Kapitalstruktur

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP SI hat im Geschäftsjahr um rund € 110 Mio. oder 70 % zugenommen. Der Zuwachs resultiert überwiegend aus dem Börsengang und den damit erzielten liquiden Mitteln (+ € 85 Mio.). Der Rückgang des Anlagevermögens von rund 66 % auf rund 40 % der Bilanzsumme führte zu einem Anlagendeckungsgrad von rund 210 %. Der Wert des Vorjahres betrug 118 %.

Die Eigenkapitalquote stieg von 78 % auf 84 % zum 31.12.2000.

Insbesondere die liquiden Mittel (+ € 85,7 Mio.) sowie die Forderungen (+ € 19,3 Mio.) trugen zum Vermögenszuwachs bei. Die Zunahme der Forde-



rungen ergibt sich insbesondere aus den starken Umsätzen des 4. Quartals 2000. Die Kennziffer „Kundenziel“ (Days Sales Outstanding), die der Abschätzung des durchschnittlichen Zeitraumes bis Begleichung einer Kundenforderung dient, sank von rund 70 Tagen (31. 12. 1999) auf 54 Tage (31. 12. 2000).

Investitionen

Die Investitionen des Geschäftsjahres resultieren im Wesentlichen aus den Immateriellen Vermögensgegenständen (€ 3,2 Mio.), Hardwarekäufen (€ 3,2 Mio.) und sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung (€ 1,3 Mio.). Der Goodwill bleibt dabei unberücksichtigt.



Mitarbeiter

Mitarbeiteranzahl und Mitarbeiterproduktivität erhöht

Obwohl der Arbeitsmarkt in der IT- Branche durch starke Nachfrageüberhänge gekennzeichnet ist, gelang es der SAP SI die Anzahl der Mitarbeiter, das wichtigste Kapital der Gesellschaft, weiter zu stärken. Gemessen an der Zahl der Mitarbeiter wuchs die Belegschaft um 23 % oder 233 auf 1.225 Mitarbeiter am Jahresende. Die von der SAP SI abgegebene Prognose von 1.299 Mitarbeitern zum Jahresende 2000 konnte nicht ganz erreicht werden. Im Jahresdurchschnitt waren 1.136 Mitarbeiter beschäftigt.

Der Mitarbeiterzuwachs fand überwiegend im Kerngeschäft Beratung statt und folgte damit der strategischen Ausrichtung der SAP SI. Die Gesellschaft ist in der Bundesrepublik an insgesamt 8 Standorten und in der Schweiz an einem Standort vertreten. Die Aufteilung der Mitarbeiter nach Standorten ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle:

Alsbach-Hähnlein	279
Berlin	24
Dresden	456
Frauenfeld (CH)	4
Freiberg a.N.	225
Hamburg	36
Konstanz	23
München	30
Ratingen	148





Der Umsatz je Mitarbeiter konnte im Berichtsjahr deutlich von € 0,153 Mio. auf € 0,164 Mio. gesteigert werden.

Ausbildungsstand und Fortbildungsmaßnahmen

Der Bildungsstand der SAP SI-Mitarbeiter ist weiterhin den Anforderungen entsprechend sehr hoch. So verfügen unverändert mehr als 90 % über einen Hochschulabschluss, der in den meisten Fällen in technischen und naturwissenschaftlichen Studiengängen erworben wurde.

Um den Wissenstand der Mitarbeiter zu erhalten und auszubauen wurden die Fortbildungsmaßnahmen weiter intensiviert. Insgesamt erhöhte sich die Summe der externen Aufwendungen für Mitarbeiterfortbildung von € 1,1 Mio. auf € 2,6 Mio. Ein wesentlicher Teil der Weiterbildungsaktivitäten bestand darüber hinaus im Jahr 2000 in der Realisierung eines umfangreichen Einstiegsprogramms für die im Geschäftsjahr neu eingestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Für eingearbeitete Mitarbeiter/innen sind jährlich 20 Tage für die persönliche Weiterbildung vorgesehen: 50 % können durch Seminare, die anderen 50 % durch „Training on the job“ und Selbststudium abgedeckt werden.

Beteiligungsprogramme

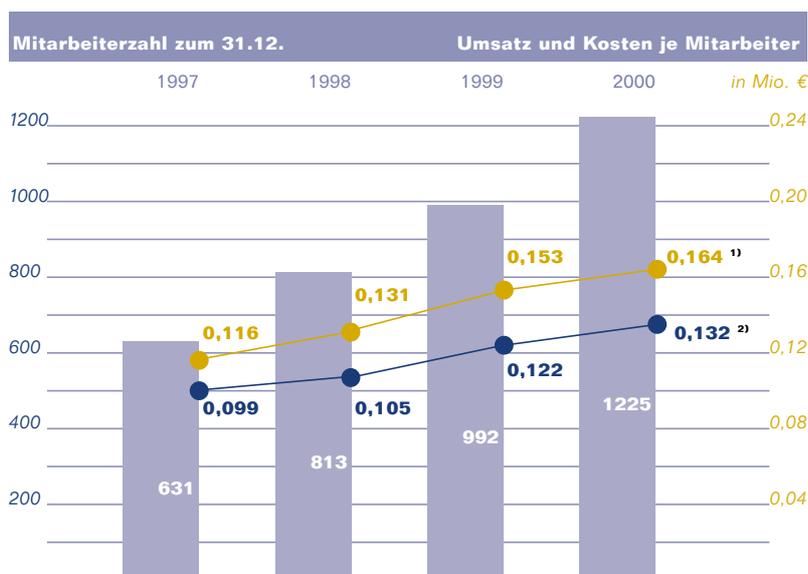
Im Rahmen des Börsengangs wurden 2 Programme realisiert, einerseits um die Mitarbeiter der SAP Systems Integration AG am Unternehmenserfolg zu beteiligen, zum anderen aber auch eine langfristige Bindung der hoch qualifizierten Mitarbeiter an die SAP SI zu erreichen.

1. Bevorrechtigte Zeichnung von Aktien der SAP SI

Bereits vor dem Börsengang erhielten die Mitarbeiter der Gesellschaft die Möglichkeit, insgesamt 700.000 Stück Aktien zu zeichnen. Der Vergabemodus wurde so gewählt, dass allen Mitarbeitern der SAP SI Aktien garantiert wurden. Dieses Programm stieß auf sehr große Resonanz. Das vorgesehene Aktienkontingent wurde vollständig ausgeschöpft. Mehr als 95 % aller Mitarbeiter nutzten diese Möglichkeit, um Aktien zum Ausgabe-kurs zu kaufen.

2. Begebung einer Wandelanleihe

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 16. August 2000 wurde ein bedingtes Kapital in Höhe von € 2 Mio. geschaffen. Hieraus können den Mitarbeitern und Vorständen Wandelschuldverschreibungen auf SAP SI Aktien mit einer Laufzeit bis zu 8 Jahren angeboten werden. Diese Wandelschuldverschreibungen können nach einer gestaffelten Sperrfrist von 2, 3 und 4 Jahren zu Aktien gewandelt werden. Auch dieses Programm wurde von den Mitarbeitern sehr positiv aufgenommen und



¹⁾ Umsatz je Mitarbeiter in 2000

²⁾ Kosten je Mitarbeiter in 2000 bereinigt um Einmaleffekte

mehr als 1.356.000 Wandelschuldverschreibungen wurden bis zum Stichtag 31. 12. 2000 gezeichnet. Weitere Wandelschuldverschreibungen sind für neue Mitarbeiter vorgesehen.

Die große Akzeptanz der Beteiligungsprogramme zeigt das hohe Vertrauen der Mitarbeiter in den nachhaltigen Geschäftserfolg der SAP Systems Integration AG.

Dank

Das Jahr 2000 war für SAP SI ein Ausnahmejahr. Vor allem durch das große Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnte die Fusion erfolgreich durchgeführt und das operative Geschäft weiter ausgebaut werden. Die Beratung in den Projekten wurde ohne Beeinträchtigungen fortgesetzt, alle Kunden sind weiterhin optimal betreut worden. Der zusätzliche Zeitaufwand für Meetings im Rahmen neu gebildeter Abteilungen und Teams wurde von den Mitarbeitern investiert, und dennoch konnte – auch durch ein hervorragend abgeschlossenes 4. Quartal – der geplante Jahresumsatz voll erreicht werden. Mit dieser herausragenden Leistung haben die SAP SI Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen ganz erheblichen Anteil am Erfolg der Fusion. Für diesen außerordentlichen Einsatz danken ihnen Vorstand und Aufsichtsrat ausdrücklich. Ohne das hohe Vertrauen in das Unternehmen und das unermüdliche Engagement der Mitarbeiter wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.

Risikobericht

Risiken der Zielerreichung

Die SAP SI ist im Beratungs-, Outsourcing- und Produktgeschäft einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Um diese Risiken rechtzeitig zu erkennen und ihnen angemessen zu begegnen, wurden nach der Verschmelzung zahlreiche Maßnahmen getroffen. Allerdings kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass damit alle Risiken erkannt und neutralisiert sind. Dies ergibt sich unter anderem daraus, dass Teile dieser Risiken außerhalb des Einflussbereichs der SAP SI liegen.

Die Realisierung von Risiken kann zu Veränderungen oder zum Nichteintreten der Annahmen führen, die den Erwartungen des Vorstands über den künftigen Geschäftsverlauf zugrunde liegen und damit die Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung gefährden.

Die SAP SI geht zur Zeit nicht davon aus, durch die konjunkturellen Rahmenbedingungen entscheidend beeinträchtigt zu werden. Allerdings können unerwartete Veränderungen der konjunkturellen Lage die Umsatz- und Ergebnisentwicklung negativ beeinflussen.

→ Die Währungsrisiken sind bei der SAP SI derzeit gering, da der überwiegende Anteil des Umsatzes im EURO-Raum erzielt wird und dem verbleibenden Risiko wird durch ein Devisenmanagement begegnet.

→ Dem Risiko des Kreditausfalls wird dadurch begegnet, dass SAP SI ein Kreditmanagementsystem etabliert hat und im Allgemeinen mit Partnern von hoher Bonität zusammenarbeitet.





→ Die Tätigkeit der SAP SI im Bereich Outsourcing ist auf die Datenübertragung und -verarbeitung ausgerichtet und damit den typischen Risiken von Datentransfers ausgesetzt. Diesen Risiken, zu denen beispielsweise Systemzusammenbrüche und Systemangriffe durch Viren oder Hacker gehören, wird durch umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen begegnet.

→ Aufgrund der Konzentration auf SAP-Produkte ist das Unternehmen von der Marktakzeptanz der SAP-Produkte abhängig. SAP SI geht davon aus, dass es sich hierbei um einen weiterhin wachsenden Markt handelt.

→ Als Beratungsunternehmen ist die SAP SI auch in Zukunft auf hoch qualifizierte Mitarbeiter angewiesen. Durch fortwährende Maßnahmen versucht SAP SI, die Attraktivität als Arbeitgeber zu erhalten und weiter auszubauen. Die getroffenen Prognosen zur künftigen Unternehmensentwicklung basieren auf der Annahme, dass der Bedarf an Fach- und Führungskräften auf den für die SAP SI relevanten Arbeitsmärkten in ausreichendem Maß gedeckt werden kann. Sollte dies jedoch nicht gelingen, kann die positive Unternehmensentwicklung beeinträchtigt werden.

→ Die Zukunftsaussichten basieren zentral auf der Annahme, dass vor allem die Märkte ERP, e-Business und Outsourcing/Application Services entsprechend den Vorhersagen von Branchenanalysten hohe Wachstumsraten aufweisen und dass die SAP SI-Beratungsleistungen von diesen Märkten erfolgreich aufgenommen werden. Hierfür spricht vor allem die positive Kundenresonanz. Eine Fortsetzung dieser positiven Aufnahme kann allerdings nicht garantiert werden.

→ Zur Absicherung gegen mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken hat SAP SI Versicherungen abgeschlossen. Um sicherzustellen, dass damit die finanziellen Folgen eintretender Risiken ausgeschlossen oder zumindest begrenzt sind, wird der Umfang des Versicherungsschutzes laufend geprüft und bei Bedarf angepasst.

→ Wie jedes Unternehmen ist auch die SAP SI Managementrisiken ausgesetzt. Diesen wird unter anderem durch ein internes Berichtswesen mit detaillierten Planungs- und Kontrollprozessen begegnet. Zudem erfolgt die Auswahl des Managements zu einem wesentlichen Teil auf der Basis nachprüfbarer Erfahrungen.

Ihre finanzielle Stabilität, Kundennähe und strategische Ausrichtung, verbunden mit Vorkehrungen zur Früherkennung und Begegnung von Gefahren lassen die SAP SI zuversichtlich sein, die prognostizierten Ziele trotz der dargestellten Risiken erreichen zu können.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der SAP SI hat über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gem. § 312 AktG einen Bericht erstellt, in dem er unter anderem feststellte, dass die Leistung der SAP SI bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften mit verbundenen Unternehmen nicht unangemessen hoch war.



Strategie

- Fokus auf Kernkompetenzen
- Internationalisierung
- Ausbau des e-Business
- Selektive Fortführung des Produktgeschäfts

Solide Wachstumsbasis

SAP SI wird gezielt die Kerngeschäfte Consulting und Project Development und Outsourcing & Application Services ausbauen. Dies erfolgt insbesondere in solchen Branchen, in welchen SAP SI tiefes Know-how über die branchenspezifischen Prozesse hat (Fertigungsindustrie, Konsumgüter und Handel, Finanzdienstleister, Öffentlicher Bereich und Gesundheitswesen, Versorger und Kommunikation).

Besondere Wachstumssegmente innerhalb der Branchen sind:

- Customer Relationship Management
- Supply Chain Management
- Business Intelligence/Strategic Enterprise Management
- Portale, Marktplätze

Das Produktgeschäft wird künftig nur noch selektiv fortgeführt. Ziel ist es, weitere branchenspezifische Komponenten zu entwickeln, um die Synergien aus dem Beratungsbereich zu nutzen. Die Entwicklung systemnaher Software wurde eingestellt.

SAP SI besitzt eine gute Ausgangsbasis, sich auch international weiter als IT-Dienstleister zu profilieren. Die Fokussierung auf ausgewählte Branchen und das entsprechend ausgerichtete Leistungsportfolio stärken das Image von SAP SI im internationalen Wettbewerb.

Ausblick

- Starkes Wachstum bei hoher Profitabilität
- Neue Großaufträge im 1. Quartal 2001
- € 88 Mio. Auftragsbestand per 31.12.2000

Gute Aussichten für 2001

Das vorrangige Ziel für SAP SI wird auch in Zukunft heißen: Starkes Wachstum bei hoher Profitabilität. Geplant ist für 2001 ein organisches Umsatzwachstum von 22 % bis 27 %. Überproportional soll hierbei das Outsourcing-Segment zulegen. Im Produktgeschäft geht SAP SI davon aus, einen Zuwachs von 30 % bis 35 % zu erreichen. Um insgesamt das hohe organische Wachstum sicherzustellen, wird das Personal in 2001 um 300 bis 400 weitere qualifizierte Mitarbeiter erhöht.

Die Operating Profit Marge (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bezogen auf den Umsatz) wächst im begonnenen Geschäftsjahr 2001 auch ohne Akquisitionen weiter. Im Berichtsjahr 2000 betrug die Marge vor Goodwillabschreibungen 16 %. Für das aktuelle Jahr wird ein höherer Wert erwartet.

Der Internationalisierungskurs wird im aktuellen Jahr forciert. So steht auf der Agenda von SAP SI, in Europa eine weitere Niederlassung zu errichten. Mit der sukzessiven Erschließung weiterer nationaler Märkte wird sich auch der Auslandsumsatzanteil erhöhen. In den USA strebt SAP SI in 2001 an, 10 % der Gesamterlöse zu erzielen.





Für das aktuelle Geschäftsjahr 2001 geht der Vorstand von einer positiven Entwicklung aus. Für das geplante organische Wachstum besteht eine hervorragende Ausgangsbasis. Das branchenorientierte Leistungsportfolio stärkt die Marktstellung von SAP SI im deutschsprachigen Europa. Kooperationen und Akquisitionen werden auch den Zugang in neue geographische Märkte ermöglichen.

Ausblick ins erste Quartal 2001

Das erste Quartal im aktuellen Geschäftsjahr 2001 entwickelte sich bisher positiv. Der Auftragsbestand zum Jahresultimo 2000 betrug € 88 Mio., was eine hervorragende Basis für das geplante Wachstum von SAP SI darstellt. Neue Großaufträge wurden zu Beginn 2001 abgeschlossen. Das Unternehmen Saint Gobain Isover G+H AG zählt ebenso zu den gewonnenen Neukunden wie der Spitalinformatik-Verbund Chur im Schweizer Kanton Graubünden mit insgesamt 13 Spitälern. Im e-Business wurde ein Joint Venture mit on.valco zur Entwicklung des Internet-Marktplatzes „utilite-place“ eingegangen.

Richard Gailer, Mitglied des Vorstands, wird auf persönlichen Wunsch und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat die SAP SI AG zum 31. März 2001 verlassen.

Mit der Gründung der SAP SI America, Inc. im 1. Quartal 2001 wurden die formalen Rahmenbedingungen für die Erschließung des US-Marktes geschaffen. Die Akquisition des amerikanischen IT-Dienstleisters Prescient Consulting LLC im Februar war ein weiterer Meilenstein, um das geplante Wachstum in diesem Markt zu erreichen und die Internationalisierung der SAP SI voranzutreiben.

Um die neu gewonnenen Großaufträge, die Ausweitung des e-Business-Portfolios und die Internationalisierung effizient umzusetzen, hat SAP SI zum 1.1.2001 bereits 90 qualifizierte Mitarbeiter neu eingestellt. In Anbetracht des engen Personalmarkts für IT-Kräfte besitzt SAP SI durch die gute Marktstellung und Bekanntheit hervorragende Voraussetzungen, weiteres Fachpersonal zu akquirieren.

Zum 19. März 2001 wird die Aktie der SAP SI von der Deutschen Börse AG in den NEMAX 50 aufgenommen.

Wachstum auf sicherer Grundlage

Der Vorstand von SAP SI geht davon aus, dass sich das Geschäft im Jahr 2001 deutlich besser als der Branchendurchschnitt entwickeln wird. Die Risikosituation mit der Erschließung internationaler Märkte wird als berechenbar und gering eingeschätzt. Die erfreuliche Entwicklung im 1. Quartal und das hohe Interesse der Kunden an e-Business-Lösungen bestätigen, dass Zuverlässigkeit, Termintreue, Innovationskraft und Branchenkompetenz die wettbewerbsentscheidenden Kriterien sind. SAP SI wird auch in 2001 mit dem hohen Engagement seiner Mitarbeiter den eingeschlagenen Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen.

Anmerkung zu den zukunftsbezogenen Aussagen

Der Geschäftsbericht 2000 der SAP SI AG enthält Angaben und Prognosen, die sich auf die zukünftige Entwicklung des Konzerns beziehen. Sofern keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen dargestellt werden, entsprechen die in die Zukunft gerichteten Aussagen den Definitionen, die im US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt sind. Worte wie „glauben“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „rechnen mit“, „schätzen“, „sollen“, „können“, „werden“ und „planen“ sowie ähnliche Begriffe in bezug auf das Unternehmen sind kennzeichnend für solche vorausschauenden Aussagen. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

Grundlage für die Prognosen sind eigene Einschätzungen von SAP SI, beruhend auf Informationen, die zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung vorhanden waren. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken eintreten, die im Risikobericht genannt wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse von den zu erwartenden Ergebnissen abweichen. SAP SI übernimmt daher keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren.



Konzernabschluss der SAP SI AG



Konzernabschluss der SAP SI AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2000	51
Konzernbilanz zum 31.12.2000	52
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2000	54
Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom 1.1. bis 31.12.2000	55
Konzernanhang	56

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2000



Werte Tsd. €	Anhang	2000	1999
Produkt Erlöse		2.538	0
Serviceerlöse		135.149	63.078
Sonstige Erlöse		1.079	507
Umsatzerlöse	(5)	138.766	63.585
Produktkosten		-143	-333
Servicekosten		-97.733	-50.265
Forschung und Entwicklung		-5.611	0
Vertriebs- und Marketingkosten		-2.764	-198
Allgemeine Verwaltungskosten		-10.278	-2.840
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto		-888	132
Summe Kosten	(6)	-117.417	-53.504
Operatives Konzernergebnis		21.349	10.081
Abschreibung Geschäfts- oder Firmenwert	(7)	-22.667	0
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	27	4
Finanzergebnis	(9)	1.868	241
Konzernergebnis vor Ertragsteuern		577	10.326
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(10)	-11.729	-4.656
Konzernergebnis		-11.152	5.670
Konzernergebnis je Aktie in Euro	(11)		
Konzernergebnis je Aktie (EPS-unverwässert)		-0,45	
Konzernergebnis je Aktie (EPS-verwässert)		-0,45	

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31.12.2000

Werte Tsd. €	Anhang	31.12.2000	31.12.1999
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände	(12)	115.934	4
Sachanlagen	(13)	13.787	8.622
Finanzanlagen	(14)	517	197
Anlagevermögen		130.238	8.823
Vorräte	(15)	83	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		34.395	13.641
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen		12.114	79
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		408	96
Sonstige Vermögensgegenstände		1.340	98
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(16)	48.257	13.914
Liquide Mittel	(17)	109.390	15.267
Umlaufvermögen		157.730	29.181
Latente Steuern	(10)	1.010	0
Rechnungsabgrenzungsposten	(18)	362	3
Bilanzsumme		289.340	38.007
davon kurzfristige Aktiva		158.981	29.180

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.



Werte Tsd. €	Anhang	31.12.2000	31.12.1999
Passiva			
Gezeichnetes Kapital ¹⁾	(19)	35.800	15.339
Kapitalrücklage	(20)	218.524	0
Bilanzgewinn/-verlust		-7.879	3.470
Eigenkapital		246.445	18.809
Rückstellungen für Pensionen	(21)	448	370
Übrige Rückstellungen	(22)	25.162	9.497
Rückstellungen		25.610	9.867
Anleihen	(23)	1.357	0
Übrige Verbindlichkeiten	(24)	15.928	9.331
Verbindlichkeiten		17.285	9.331
Bilanzsumme		289.340	38.007
davon kurzfristige Passiva		41.090	18.828

¹⁾ bedingtes Kapital € 1.357 Tsd. (1999: € 0 Tsd.)

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2000

Werte Tsd. €	Anzahl Aktien in Tsd.	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn/ -verlust	Insgesamt	Compre- hensive Income
1. 1. 1999		15.339		1.516	16.855	
Ergebnis				5.670	5.670	5.670
Ausschüttung				-3.689	-3.689	
Übriges Comprehensive Income				-27	-27	-27
31.12.1999	15.339	15.339		3.470	18.809	5.643
Ergebnis				-11.152	-11.152	-11.152
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	161	161		-161	0	
Kapitalerhöhung im Rahmen der Verschmelzung	15.500	15.500	136.000		151.500	
Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs	4.800	4.800			4.800	
Agio Börsengang			86.400		86.400	
Verrechnung direkte Kosten Börsengang, netto			-3.876		-3.876	
Übriges Comprehensive Income				-36	-36	-36
31.12.2000	35.800	35.800	218.524	-7.879	246.445	-11.188

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom 1.1. bis 31.12.2000



Werte Tsd. €	Anhang	31.12.2000	31.12.1999
Konzernergebnis		-11.152	5.670
Abschreibung Geschäfts- oder Firmenwert		22.667	0
Konzernergebnis vor Goodwill-Abschreibung		11.515	5.670
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen		3.394	1.180
Abschreibungen auf Finanzanlagen		5	0
Zuschreibungen auf Finanzanlagen		-1	4
Veränderung Pensionsrückstellungen		-34	370
Veränderung der latenten Steuern		-795	119
Veränderung der Vorräte		-74	102
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände		-14.473	-8.520
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen		6.726	6.666
Veränderung der Verbindlichkeiten		3.271	5.341
Veränderung sonstiger Aktiva		-307	-3
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	(25)	9.227	10.929
Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		-5.105	-1.154
Zugänge von Finanzanlagevermögen		-285	-120
Abgänge vom Anlagevermögen		213	53
Mittelabfluss aus laufender Investitionstätigkeit	(26)	-5.177	-1.221
Dividendenausschüttung		0	-3.689
Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs		4.800	0
Erhöhung Kapitalrücklage (Agio)		86.400	0
Verminderung Kapitalrücklage (Kosten IPO)		-3.876	0
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	(27)	87.324	-3.689
Sonstige Veränderungen im Rahmen der Verschmelzung, netto	(28)	2.749	0
Nettoveränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)		94.123	6.019
Bestand zum 1. Januar		15.267	9.248
Bestand zum 31. Dezember	(17)	109.390	15.267

Der nachfolgende Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang

A. Grundlagen des Konzernabschlusses

(1) Das Unternehmen und der Zusammenschluss

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft konzentriert sich im Wesentlichen auf folgende Bereiche:

- der IT-Beratung,
- der Systemintegration,
- der Anwendungsentwicklung und
- dem Betrieb kompletter Systeme.

Die Gesellschaft versteht sich als „Entire Life Cycle Service Provider“, der den Kunden über den gesamten Lebenszyklus von IT-Lösungen begleitet.

Das Dienstleistungsangebot der SAP SI gliedert sich in die beiden Hauptgeschäftsfelder

- Beratung & Entwicklung sowie
- Outsourcing & Application Services

und ist ausgerichtet auf die spezifischen Anforderungen der Branchen Finanzdienstleistungen, Öffentlicher Bereich und Verwaltung (Public Sector), Konsumgüter und Handel, Versorgungswirtschaft und Kommunikation sowie ausgewählter industrieller Branchen (Automobilhersteller und Zulieferer, Maschinen- und Anlagenbau, Luft- und Raumfahrt-technik, Hightech und Electronics).

Die Geschäftstätigkeit erstreckte sich in der Vergangenheit fast ausschließlich auf Deutschland und in geringerem Umfang auf die Schweiz.

Die SAP Systems Integration AG (im Folgenden als „SAP SI“, oder „das Unternehmen“ bezeichnet) ging als Unternehmen aus einem wirtschaftlich zum 30. Juni 2000 wirksam werdenden Zusammenschluss von drei verbundenen Unternehmen hervor. Der Zusammenschluss erfolgte in drei Schritten. Zunächst übertrug die SAP AG Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung („SAP AG“) ihre Mehrheitsbeteiligungen an der SRS AG, Dresden („SRS“) und an der SAP Solutions GmbH Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung, Freiberg am Neckar („SAP S“) auf die SAP SI, ebenfalls ein Tochterunternehmen der SAP AG. Als Gegenleistung erhielt die SAP AG neu begebene Anteile der SAP SI. Anschließend tauschten auch die Minderheitsgesellschafter der SRS und SAP S ihre Anteile gegen neu begebene Anteile der SAP SI. Abgeschlossen wurde der Zusammenschluss durch eine Verschmelzung der SRS und SAP S auf die SAP SI.



Die Bilanzierung des Zusammenschlusses erfolgt nach Accounting Principles Board Opinion No. 16 „Business combinations“. Da der im ersten Schritt erfolgte Anteilstausch eine konzerninterne Übertragung darstellt, erfolgt er zu Buchwerten. Der nachfolgende Erwerb der Minderheitenanteile an der SRS und SAP S gegen Gewährung von SAP SI-Anteilen ist dagegen nach der Erwerbsmethode abzubilden und führte zum Ausweis eines Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von € 136 Mio. Dieser Geschäfts- oder Firmenwert berechnet sich als Differenz zwischen den Anschaffungskosten der Minderheitenanteile und dem auf sie entfallenden Eigenkapital. Die Wertermittlung dieser Anteile an der SRS und SAP S erfolgte auf Basis einer gutachterlichen Stellungnahme. Die Allokation des Unterschiedsbetrages erfolgte in voller Höhe auf den Geschäfts- oder Firmenwert.

Entsprechend beinhaltet der Konzernabschluss der SAP SI erst ab dem 30. Juni 2000 auch die Umsatzerlöse und Kosten der SRS und der SAP S. Für die Zwecke der besseren Vergleichbarkeit wird auf die Als-ob-Darstellung unter (2) verwiesen.

(2) Als-ob-Darstellung

Nachstehend sind die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der SAP SI so dargestellt, als ob die Verschmelzung der SRS und der SAP S auf die SAP SI bereits zum 1. Januar 2000 bzw. 1. Januar 1999 stattgefunden hätte.

Diese Darstellung dient ausschließlich zu Vergleichszwecken und nimmt für sich nicht in Anspruch, die Unternehmenslage so darzustellen, wie sie sich entwickelt hätte, wenn der Unternehmenszusammenschluss tatsächlich bereits in der Vergangenheit durchgeführt worden wäre. Ebenso wenig sollen sie eine Vorstellung von der Unternehmensentwicklung nach dem Zusammenschluss vermitteln.

Das Geschäftsjahr 2000 war durch die unter (1) erläuterte Verschmelzung und den anschließenden Börsengang geprägt. In diesem Zusammenhang haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr Einmalaufwendungen in Höhe von € 7.358 Tsd. ergeben, die das operative Ergebnis belastet haben. Unter Herausrechnung dieser Effekte ergibt sich ein operatives Ergebnis von € 36.699 Tsd., was einer Rendite von 19,71 % bezogen auf die Umsatzerlöse entspricht.

„Als-ob“-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum 1.1. bis 31.12.2000

Werte Tsd. €	Anhang	2000	1999
Produkt Erlöse		3.549	3.366
Serviceerlöse		179.017	148.284
Sonstige Erlöse		3.639	0
Umsatzerlöse		186.205	151.650
Produktkosten		-952	-2.528
Servicekosten		-136.512	-106.784
Forschung und Entwicklung		-5.770	0
Vertriebs- und Marketingkosten		-2.906	-3.387
Allgemeine Verwaltungskosten		-9.766	-8.087
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto		-958	115
Summe Kosten		-156.864	-120.671
Operatives „Als-ob“-Konzernergebnis		29.341	30.979
Abschreibung Geschäfts- oder Firmenwert		-45.333	-45.333
Sonstige Aufwendungen und Erträge		196	214
Finanzergebnis		1.919	482
„Als-ob“-Konzernergebnis vor Ertragsteuern		-13.877	-13.658
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-16.018	-13.497
„Als-ob“-Konzernergebnis		-29.895	-27.155
„Als-ob“-Konzernergebnis je Aktie in Euro			
Ergebnis je Aktie (EPS-unverwässert)		-0,84	-0,76
Ergebnis je Aktie (EPS-verwässert)		-0,84	-0,76

„Als-ob“-Konzernbilanz für die Geschäftsjahre 2000 und 1999

Werte Tsd. €	Anhang	31.12.2000	31.12.1999
--------------	--------	------------	------------

Aktiva

Immaterielle Vermögensgegenstände		93.316	90.893
Sachanlagen		13.787	12.434
Finanzanlagen		517	412
Anlagevermögen		107.620	103.739
Vorräte		83	28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.395		25.737
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	12.114		1.816
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	408		221
Sonstige Vermögensgegenstände	1.340		1.119
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		48.257	28.893
Liquide Mittel		109.390	23.686
Umlaufvermögen		157.730	52.607
Latente Steuern		1.010	279
Rechnungsabgrenzungsposten		362	119
Bilanzsumme		266.722	156.744
davon kurzfristige Aktiva		158.981	52.922

Passiva

Gezeichnetes Kapital ¹⁾		35.800	31.000
Kapitalrücklage		167.650	78.301
Bilanzgewinn		20.377	13.602
Eigenkapital		223.827	122.903
Rückstellungen für Pensionen		448	482
Übrige Rückstellungen		25.162	16.585
Rückstellungen		25.610	17.067
Anleihen		1.357	1.357
Übrige Verbindlichkeiten		15.928	15.928
Verbindlichkeiten		17.285	16.774
Bilanzsumme		266.722	156.744
davon kurzfristige Passiva		41.090	33.359

1) bedingtes Kapital € 1.357 Tsd. (1999: € 0 Tsd.)

(3) Grundlagen der Rechnungslegung

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP Systems Integration AG und ihres Tochterunternehmens SAP Systems Integration (Schweiz) AG, im Folgenden „SAP-SI“ oder „der Konzern“ genannt, wurde nach den Vorschriften der US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles („US-GAAP“) aufgestellt.

Die nachstehenden Abschlüsse sind auf Basis des offiziellen und unveränderlichen Umrechnungsverhältnisses vom 1. Januar 1999 (1 € = 1,95583 DM) in Euro umgerechnet. Derart in Euro umgerechnete Abschlüsse der SAP SI zeigen dieselben Entwicklungen auf, die bei einer Darstellung in DM ersichtlich wären. Alle Beträge der Abschlüsse sind – sofern im Einzelfall keine abweichende Währungseinheit angegeben ist – in Tausend Euro (Tsd. €) angegeben.

(4) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierungskreis

Zum Kreis der konsolidierten Unternehmen gehören neben der SAP SI die SAP Systems Integration (Schweiz) AG, Frauenfeld/Schweiz (nachfolgend „SAP SI Schweiz“ genannt).

Konsolidierungsgrundsätze

Die Einbeziehung des Abschlusses der SAP SI Schweiz in den Konzernabschluss erfolgt auf freiwilliger Basis nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt. Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital werden zuerst den Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten zugeordnet. Hierbei verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwert unter den immateriellen Vermögensgegenständen bilanziert und linear entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer erfolgswirksam abgeschrieben.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert.

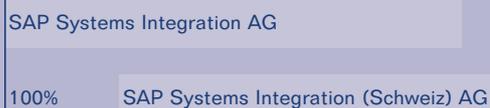
Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, welche die Beträge der Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Berichtsjahres beeinflussen können. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss wird der Abschluss der SAP SI Schweiz entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Da das Tochterunternehmen wirtschaftlich selbständig ist und seine funktionale Währung somit die Landeswährung ist, erfolgt die Umrechnung der Bilanzen in Konzernwährung mit den Mittelkursen zum Bilanzstichtag und die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen zu Jahresdurchschnittskursen. Die im

SAP SI – Beteiligungsstruktur zum 31.12.2000





Rahmen der Fremdwährungsumrechnung entstehenden Differenzen werden erfolgsneutral erfasst und im Eigenkapital verrechnet.

In den Einzelabschlüssen der Gesellschaften werden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in Fremdwährung zum Stichtagskurs bewertet. Sich ergebende Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam unter den sonstigen Aufwendungen und Erträgen erfasst.

Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse aus Beratungs- und Serviceleistungen werden grundsätzlich nach erbrachter Dienstleistung realisiert.

Die SAP SI erbringt Beratungsleistungen auf Festpreisbasis. Die Umsatzrealisierung erfolgt in solchen Fällen in Übereinstimmung mit SOP 81-1 „Accounting for Performance of Construction-Type Contracts“ nach der Percentage of Completion Method. Für drohende Verluste aus derartigen Leistungen werden Wertberichtigungen bzw. Rückstellungen in der Periode gebildet, in der sie verursacht werden.

Gebühren für Nutzungsrechte gelten unter den Voraussetzungen, dass ein gültiger Vertrag besteht, die Software vollständig ausgeliefert ist, die Lizenzgebühr feststeht und deren Zahlung wahrscheinlich ist, bei Lieferung der Software als realisiert (in Übereinstimmung mit SOP 97-2 „Software Revenue Recognition“). Sollte eines der angeführten Kriterien nicht erfüllt sein, werden sowohl die Lizenz- als auch die Beratungsumsätze nach der Percentage of Completion Method realisiert. Zu erwartende Gutschriften für Kunden kürzen die Umsatzerlöse.

Die Realisierung von Wartungserlösen erfolgt anteilig über den vertraglichen Wartungszeitraum. Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert.

Forschung und Entwicklung

Nach den Financial Accounting Standards Nr. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to Sold, Leased or Otherwise Marketed („SFAS 86“) sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen dann zu aktivieren, wenn sie zwischen den Zeitpunkten der „technologischen Verfügbarkeit“ und „Marktreife“ angefallen sind. Auf diesen Zeitraum entfallene Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind im Konzern nicht wesentlich. Entwicklungskosten, die vor Erreichung der „technologischen Verfügbarkeit“ anfallen, werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung erfolgswirksam erfasst.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung werden im Zeitpunkt ihres Anfalls ergebniswirksam erfasst.

Immaterielles Anlagevermögen und Sachanlagevermögen

Der ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert resultiert fast ausschließlich aus dem unter Textziffer (1) beschriebenen Zusammenschluss. Aufgrund des besonderen Charakters der Transaktion und dem damit im Zusammenhang stehenden Wegfall der am Markt eingeführten Firmennamen SRS und SAP Solutions wird er linear über einen Zeitraum von 3 Jahren abgeschrieben, was an der unteren Bandbreite der für Technologieunternehmen üblichen Abschreibungszeiträume liegt.

Sonstige erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über maximal 5 Jahre linear abgeschrieben.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten bewertet und – soweit abnutzbar – entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

	Nutzungsdauer der Sachanlagen
Gebäude	50 Jahre
Mietereinbauten	entsprechend der Mietvertragsdauer
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	5 Jahre

Gebäude und Mietereinbauten werden linear abgeschrieben. Sonstiges Sachanlagevermögen wird linear abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Finanzanlagevermögen

Sonstige Ausleihungen werden zu Anschaffungskosten bewertet. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann ergebniswirksam vorgenommen, wenn die Wertminderung als wahrscheinlich angesehen wird. Dies war in den Berichtsjahren nicht erforderlich. Unverzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte werden im Allgemeinen auf den Barwert abgezinst. Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Wertminderung langlebiger

Vermögensgegenstände

Die Gesellschaft überprüft ihre langlebigen Vermögensgegenstände auf Wertminderung, wenn ein Ereignis oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert solcher Vermögensgegenstände möglicherweise nicht werthaltig ist. Die Buchwerte langlebiger Vermögenswerte werden anhand der mit ihnen verbundenen erwarteten zukünftigen nicht diskontierten Cashflows auf Werthaltigkeit geprüft. Wenn diese Prüfung ein Defizit aufzeigt, werden die Vermögenswerte auf ihren Marktwert abgeschrieben. Bei Vermögenswerten, deren Marktwert schwer feststellbar ist, werden die Vermögenswerte auf den geschätzten Marktwert anhand der erwarteten zukünftigen diskontierten Cashflows abgeschrieben. In den Berichtsjahren waren keine derartigen Abschreibungen erforderlich.

Umlaufvermögen

Vorräte werden zu Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Außerplanmäßige Abschreibungen auf Vorräte waren in den Berichtsjahren nicht erforderlich.

Forderungen werden mit ihrem Nominalwert ausgewiesen, der dem Marktwert entspricht. In diesem Posten sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis enthalten. Wertberichtigungen auf Forderungen werden entsprechend der Wahrscheinlichkeit des Ausfalls gebildet. Unverzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr werden abgezinst.

Das sonstige Umlaufvermögen wird mit seinem Nominalwert ausgewiesen, der dem Marktwert entspricht.

Die liquiden Mittel laut Bilanz beinhalten ausschließlich Zahlungsmittel, das heißt sie umfassen die Barmittel sowie Geldanlagen mit einer Ursprungslaufzeit von weniger als 90 Tagen.



Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden entsprechend der periodengerechten Abgrenzung der Aufwendungen ermittelt.

Latente Steuern

Latente Steuern werden für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den jeweiligen steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Bilanzansätzen gebildet. Die latenten Steuern beinhalten auch Ansatzunterschiede aus erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen.

Bei der Berechnung der latenten Steuern wird die sogenannte *Liability-Method* angewandt, das heißt es wird der jeweils für die Konzernunternehmen gültige Steuersatz im Umkehrungszeitraum zugrunde gelegt.

Die aktiven und passiven latenten Steuern werden entsprechend des Statement of Financial Accounting Standards Nr. 109 „Accounting for Income Taxes“ („SFAS 109“) im Konzern ausgewiesen.

Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens (*Projected Unit Credit Method*) ermittelt. Danach werden auch künftig zu erwartende Steigerungen der Renten und erworbenen Anwartschaften sowie Gehaltssteigerungen bei der Bewertung berücksichtigt. Die Rechnungsgrundlagen sind unter Textziffer (21) *Rückstellungen für Pensionen* beschrieben.

Sonstige Rückstellungen werden nur gebildet, sofern eine entsprechende Passivierungspflicht besteht. Dies ist dann der Fall, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich ist und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrags

zuverlässig schätzbar ist. In die Berechnung der sonstigen Rückstellungen fließen alle zu berücksichtigenden Kostenbestandteile ein.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

Bilanzierung des aktienbasierten

Vergütungsprogramms

Die SAP SI bewertet ihre aktienbasierten Mitarbeitervergütungsprogramme nach der „intrinsic value“-Methode gemäß Accounting Principles Board Opinion 25 („APB 25“), deren Anwendung Statement of Financial Accounting Standards No. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ („SFAS 123“) erlaubt. Hiernach erfasst die Gesellschaft für die ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen keine Aufwendungen, da der Wandlungspreis dem Marktwert einer SAP SI-Aktie am Ausgabebetrag entspricht. Eine detaillierte Beschreibung des Mitarbeitervergütungsprogramms der Gesellschaft sowie eine Zusammenfassung der „pro-forma“ Auswirkungen auf das ausgewiesene Konzernergebnis und den Gewinn pro Aktie, die sich ergeben hätten, wenn die Aufwendungen – nach Maßgabe von SFAS No. 123 – auf der Basis der Zeitwerte der Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen bestimmt worden wären, finden sich unter Textziffer (19).

Derivate Finanzinstrumente

Angesichts des untergeordneten Umfangs von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten ist das Währungsrisiko gering, sodass auf eine Absicherung verzichtet werden kann, das heißt bei der SAP SI kommen derzeit keine derivativen Finanzinstrumente und auch keine so genannten „Embedded Derivatives“ zum Einsatz.

Comprehensive Income

Das Statement of Financial Accounting Standards Nr. 130 „Reporting Comprehensive Income“ („SFAS 130“) verpflichtet zum Ausweis der Größe *Comprehensive Income*. Sie umfasst neben dem Ergebnis das übrige Comprehensive Income, das alle erfolgsneutralen Veränderungen des Eigenkapitals erfasst, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit den Aktionären stehen. Sowohl das übrige Comprehensive Income als auch das gesamte Comprehensive Income werden in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

SFAS 133 SFAS 137, und SFAS 138 – „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“.

Im Juni 1998 hat das FASB SFAS Nr. 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ herausgegeben. SFAS Nr. 133 legt Grundsätze fest, die es erfordern, dass sämtliche derivativen Finanzinstrumente (einschließlich solcher, die in anderen Verträgen eingebunden sind) zu Marktwerten als Vermögensgegenstände oder Schulden in der Bilanz auszuweisen sind. Der Standard verlangt, dass Veränderungen der Marktwerte der Derivate ergebniswirksam zu berücksichtigen sind, es sei denn, dass bestimmte Kriterien für die Behandlung als „Hedge“ erfüllt werden. In diesem Fall können Gewinne oder Verluste aus den Derivaten mit Wertänderungen der entsprechenden Gegenpositionen in der Gewinn- und Verlustrechnung verrechnet werden. Hierzu ist es notwendig, dass die Gesellschaft für solche Transaktionen, die unter diese Ausnahmeregelungen fallen sollen, eine Beurteilung ihrer Wirksamkeit und eine Zuordnung der entsprechenden Gegenpositionen formell dokumentiert.

SFAS 133 sollte ursprünglich für Geschäftsjahre beginnend nach dem 15. Juni 1999 in Kraft treten. Durch SFAS 137 wurde die Einführung auf Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2000 beginnen, verschoben. Durch SFAS 138 sind verschiedene Änderungen zu SFAS 133 eingeführt worden. Unabhängig davon erwartet die Gesellschaft jedoch durch diese neue Richtlinie keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung.

Die SFAS Statements 134, 135, 136 und 139, die zwischen Oktober 1998 und Juni 2000 eingeführt wurden, sind für die Gesellschaft nicht von Relevanz.

Die Emerging Issues Task Force des FASB hat im Jahr 2000 unter anderem EITF 00-03 „Application of AICPA SOP 97-2“ und EITF 00-21 „Accounting for Multiple-Element Revenue“ verabschiedet. Beide Standards haben derzeit für die Gesellschaft keine Auswirkungen.

Im September 2000 hat das Financial Accounting Standard Board SFAS 140, *Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities* herausgegeben. Der Standard ersetzt SFAS 125. Er regelt die Bilanzierung und Berichterstattung der wertpapiermäßigen Verbriefung sowie sonstige Formen der Übertragung von finanziellen Vermögenswerten und Sicherheiten. Die Vorschriften in SFAS 140 basieren auf dem „Financial-Component“-Ansatz der auf das Kriterium der Verfügungsgewalt abstellt. Der Standard enthält konsistente Kriterien, wonach zu entscheiden ist, ob eine Übertragung von Finanzaktiva bilanziell als Verkauf oder eine Kreditaufnahme gegen Bereitstellung von Sicherheiten abzubilden ist. SFAS 140 ist auf alle Übertragungsvorgänge anzuwenden, die nach dem 31. März 2001 stattfinden. Die entsprechenden Erläuterungspflichten gelten für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2000 enden. Das Unternehmen erwartet aus der Anwendung der Standards keine bedeutenden Auswirkungen auf den Konzernabschluss.



Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der SAP SI im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert haben. Sie wird in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 95 „Statement of Cash Flows“ („SFAS 95“) ermittelt. Dabei wird zwischen Zahlungsströmen aus laufender, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Als Zahlungsmittelfonds werden die Zahlungsmittel mit Ursprungslaufzeiten bis zu 3 Monaten zugrunde gelegt. Sie entsprechen den liquiden Mitteln, deren Zusammensetzung unter Textziffer (17) dargestellt ist.

B. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(5) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse resultieren im Wesentlichen aus Beratungsleistungen im SAP-Umfeld, die überwiegend im Inland erbracht wurden. Eine Aufgliederung der Umsatzerlöse ist unter Textziffer (32) im Segmentbericht dargestellt.

(6) Kosten

Materialaufwand:

Der in den ausgewiesenen Kosten enthaltene Materialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Waren	1.812	102
Aufwendungen für bezogene Leistungen	23.756	14.074
	25.568	14.176

Die Erhöhung der Aufwendungen für bezogene Leistungen ist vor allem auf den verstärkten Einkauf von Beratungsleistungen zurückzuführen.

Personalaufwand/Mitarbeiter:

Der in den ausgewiesenen Kosten enthaltene Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Gehälter	57.393	25.525
Soziale Abgaben	7.336	3.346
Aufwendungen für Altersversorgung	967	817
	65.696	29.688

Die im Personalaufwand enthaltenen Aufwendungen für die erfolgsabhängige Einkommenskomponente betragen € 13.597 Tsd. (1999: € 8.242 Tsd.).

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten ist in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	2000	1999
Angestellte	1.136	316

Für Werbung wurden im Berichtsjahr € 828 Tsd. aufgewendet (1999 € 169 Tsd.); im Rahmen der Personalakquisition betragen die Aufwendungen im Jahr 2000 € 646 Tsd. (1999: € 230 Tsd.).

(7) Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwertes

Die Abschreibung bezieht sich auf den aus dem unter Textziffer (1) beschriebenen Zusammenschluss resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert. Sie beginnt zum Zeitpunkt der wirtschaftlichen Verschmelzung, das heißt zum 30. Juni 2000. Im Berichtsjahr ergaben sich Abschreibungen von € 22.667 Tsd. Aufgrund des besonderen Charakters der Transaktion und dem damit im Zusammenhang stehenden Wegfall der am Markt eingeführten Firmennamen SRS und SAP Solutions wird er über einen Zeitraum von drei Jahren abgeschrieben, der an der unteren Bandbreite der für Technologieunternehmen üblichen Abschreibungszeiträume liegt.

(8) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge beinhalten im Berichtszeitraum folgende Erträge und Aufwendungen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Erträge aus		
Wechselkursdifferenzen	134	11
Mehrerlöse aus		
Sachanlagenabgang	45	0
Aufwendungen aus		
Wechselkursdifferenzen	-210	-5
Mindererlöse aus		
Sachanlagenabgang	-30	-2
Übrige Aufwendungen und Erträge	88	0
	27	4

(9) Finanzergebnis

Werte in Tsd. €	2000	1999
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.872	245
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4	-4
	1.868	241

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben und Ausleihungen.

(10) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Körperschaftsteuer	5.553	2.977
Gewerbeertragsteuer	2.610	1.397
Solidaritätszuschlag	305	163
Steuereffekt aus der Verrechnung der direkten		
Kosten des Börsengangs	4.091	0
Laufende Steuern	12.559	4.537
Latente Steuern	-830	119
	11.729	4.656

Der durchschnittliche Steuersatz bei der inländischen Gewerbesteuer, bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern, beträgt 2000: 15,82 % (1999: 13,42 %).

Der durchschnittliche Steuersatz, bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern, beträgt in 2000: 51,35 % (1999: 49,96 %).



In unten stehender Tabelle wird eine Überleitung der Steuerbelastung, ausgehend vom jeweils gültigen deutschen Körperschaftsteuersatz für nicht ausgeschüttete Gewinne (Thesaurierungssatz) von 40 % für 2000 zuzüglich Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer von 5,5 % zur effektiven Steuerbelastung vorgenommen. Aufgrund des niedrigeren Steuersatzes bei Gewinnausschüttungen ergibt sich eine Minderung der deutschen Körperschaftsteuer, wobei die Körperschaftsteuermindernng entsprechend dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes in dem Jahr erfasst wird, für das die Gewinnausschüttung erfolgt.

Im Oktober 2000 wurde das Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung (Steuersenkungsgesetz – StSenkG) endgültig beschlossen. Das deutsche Körperschaftsteuerrecht wird dadurch mit Wirkung zum 1. Januar 2001 unter anderem dahingehend geändert, dass der Körperschaftsteuersatz für ausgeschüttete Gewinne von derzeit 30 % sowie der

Körperschaftsteuersatz für thesaurierte Gewinne von derzeit 40 % auf einen einheitlichen Satz von 25 % gesenkt wurde. Als weitere Neuerung sind Veräußerungsgewinne oder -verluste aus Beteiligungen an inländischen Gesellschaften ab dem 1. Januar 2002 steuerfrei. Veräußerungsgewinne oder -verluste aus der Beteiligung an ausländischen Gesellschaften werden voraussichtlich rückwirkend ab dem 1. Januar 2001 steuerfrei bleiben, spätestens jedoch ab dem 1. Januar 2002. Latente Steuern für zeitliche Differenzen wurden mit dem Steuersatz angesetzt, der für den Zeitpunkt der Umkehr solcher Differenzen erwartet wird. Die Auswirkungen dieser Gesetzesänderungen haben im Jahr 2000 keinen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis.

Werte in Tsd. €	2000	1999
Ergebnis vor Goodwill-Abschreibung und vor Ertragsteuern	23.244	10.287
Deutsche Gewerbesteuer	3.678	1.381
Ergebnis nach Gewerbesteuer und vor Goodwill-Abschreibung	19.566	8.906
Körperschaftsteuer (bei Thesaurierung)	7.826	3.563
Deutsche Gewerbesteuer	3.678	1.381
Solidaritätszuschlag	430	196
Steuern vom Einkommen und Ertrag für Vorjahre	54	-193
Körperschaftsteuermindernng wegen Ausschüttung	0	-483
Sonstige	-259	192
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	11.729	4.656

Die folgende Tabelle zeigt die nach der *Liability Method* ermittelten aktiven und passiven latenten Steuern für einzelne Bilanzpositionen.

Werte in Tsd. €	2000	1999
Aktive latente Steuern		
Anlagevermögen	547	0
Pensionsrückstellungen	103	0
Sonstige Rückstellungen/ Sonstige Verbindlichkeiten	360	0
	1.010	0
Passive latente Steuern		
Forderungen	984	23
Pensionsrückstellungen	0	96
	984	119
Latente Steuern netto	26	119

Bezüglich ihrer Fristigkeit verteilen sich die latenten Steuern wie folgt:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Aktive latente Steuern		
kurzfristig	907	0
langfristig	103	0
	1.010	0
Passive latente Steuern		
kurzfristig	984	119
langfristig	0	0
	984	119

(11) Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird gemäß Statement of Financial Accounting Standards Nr. 128 „Earnings per Share“ („SFAS 128“) ermittelt. Die von der Gesellschaft ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen (1.356.897 Stück) haben aufgrund des laufenden negativen Ergebnisses keinen Verwässerungseffekt.

Für die Ermittlung der durchschnittlichen Zahl der Aktien wurde angenommen, dass sämtliche Anteile, auch vor Umwandlung der Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft, Stammaktien im Nennwert von € 1 entsprachen. Für die Ermittlung wurde wie folgt vorgegangen:

Werte in Tsd. €		Monate	Gewichtet
Stammkapital zum 1. Januar 2000	15.339	12,0	15.339
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	161	12,0	161
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	15.500	6,0	7.750
Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs	4.800	3,5	1.400
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien			24.650

Werte in Tsd. €, Aktienzahl in Tsd., Ergebnis je Aktie in €	2000
Durchschnittliche Zahl der Aktien	24.650
Ergebnis	-11.152
Ergebnis je Aktie – EPS-unverwässert	-0,45
Ergebnis je Aktie – EPS-verwässert	-0,45



C. Erläuterungen zur Bilanz

(12) Immaterielle Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert im Wesentlichen aus der Übernahme der Minderheitenanteile an der SRS und SAP S gegen Gewährung von SAP SI-Anteilen im Zuge des unter Textziffer (1) beschriebenen Unternehmenszusammenschlusses. Er entspricht dem Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten der Minderheitenanteile und dem auf sie entfallenden Eigenkapital und wird pro rata temporis über drei Jahre abgeschrieben (siehe Textziffer (7)). Die Zugänge bei den gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten betreffen Softwareprogramme.

Werte in Tsd. €	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Insgesamt
Anschaffungskosten			
1.1.2000	6	0	6
Zugänge	445	136.973	137.418
Abgänge	9	0	9
Zugang aus Verschmelzung	715	1.532	2.247
31.12.2000	1.157	138.505	139.662
Kumulierte Abschreibungen			
1.1.2000	2	0	2
Zugänge	213	23.129	23.342
Abgänge	9	0	9
Zugang aus Verschmelzung	291	102	393
31.12.2000	497	23.231	23.728
Nettobuchwert 31.12.2000	660	115.274	115.934
Nettobuchwert 31.12.1999	4	0	4

(13) Sachanlagen

Die Zugänge bei anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung betreffen überwiegend die Zugänge aus Verschmelzung, vergleiche Textziffer (1). Die übrigen Zugänge resultieren überwiegend aus erworbener Hardware.

Werte in Tsd. €	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt
Anschaffungskosten			
1.1.2000	7.468	3.583	11.051
Zugänge	265	3.422	3.687
Abgänge	44	1.338	1.382
Zugänge aus Verschmelzung	1.162	13.644	14.806
31.12.2000	8.851	19.311	28.162
Kumulierte Abschreibungen			
1.1.2000	252	2.177	2.429
Zugänge	280	2.439	2.719
Abgänge	44	1.290	1.334
Zugänge aus Verschmelzung	791	9.770	10.561
31.12.2000	1.279	13.096	14.375
Nettobuchwert 31.12.2000	7.572	6.215	13.787
Nettobuchwert 31.12.1999	7.216	1.406	8.622

(14) Finanzanlagen

Werte in Tsd. €	Sonstige Ausleihungen	Beteiligungen	Insgesamt
Anschaffungskosten			
1.1.2000	199	0	199
Zugänge	285	0	285
Abgänge	166	0	166
Zugang aus Verschmelzung	179	26	205
31.12.2000	497	26	523
Kumulierte Abschreibungen			
1.1.2000	2	0	2
Zugänge	5	0	5
Abgänge	1	0	1
31.12.2000	6	0	6
Nettobuchwert 31.12.2000	491	26	517
Nettobuchwert 31.12.1999	197	0	197

Die Finanzanlagen betreffen fast ausschließlich Ausleihungen an Mitarbeiter im Rahmen von Finanzierungsdarlehen. Der Marktwert der sonstigen Ausleihungen entspricht ihrem Buchwert.

(15) Vorräte

Dieser Posten umfasst im Wesentlichen Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen sowie Handelswaren.

(16) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Werte in Tsd. €	2000	1999
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.395	13.641
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	12.114	79
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	408	96
Sonstige Vermögensgegenstände	1.340	98
	48.257	13.914

Die in der Bilanz zum 31. Dezember 2000 ausgewiesenen Beträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von € 1.104 Tsd. gekürzt. Der entsprechende Vergleichswert für 1999 liegt bei € 205 Tsd.

Nach Restlaufzeiten gliedern sich die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände wie folgt:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	48.136	13.910
Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	121	4
	48.257	13.914

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung in eine Vielzahl von Branchen ist die Gefahr der Konzentration des Geschäftes und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko bei SAP SI als gering einzuschätzen. In keinem der Geschäftsjahre entsprach der unmittelbare Umsatz mit einem einzelnen Endkunden 10% oder mehr des Gesamtumsatzes.

Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber der SAP AG und deren Tochtergesellschaften.

Unter den sonstigen Vermögensgegenständen sind anteilige Zinsen, Steuererstattungsansprüche, und Ansprüche aus Versicherungen ausgewiesen.



(17) Liquide Mittel

Der Posten *Liquide Mittel* setzt sich wie folgt zusammen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Schecks, Kassenbestände,		
Guthaben bei Banken	4.490	5.130
Festgelder mit einer Laufzeit bis zu drei Monaten	104.900	10.137
	109.390	15.267

(18) Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dieser Position werden im Wesentlichen Abgrenzungen für Miete und Leasing sowie für Wartungsaufwendungen ausgewiesen.

(19) Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital setzte sich zum 31.12.2000 aus 35.800.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stammaktien zusammen. Das bedingte Kapital beträgt € 1.357 Tsd.

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist dem Anhang vorangestellt.

Die Anteilseigner setzen sich per 31. Dezember 2000 wie folgt zusammen:

	Stückzahl	% des gezeichneten Kapitals
SAP AG	19.220.000	53,69 %
Software AG	4.087.474	11,42 %
Siemens Business Services GmbH & Co. OHG	2.406.434	6,72 %
Achim Josefy	553.092	1,54 %
Streubesitz	9.533.000	26,63 %
	35.800.000	100,00 %

Im Vorjahr wurden die die Geschäftsanteile an der ehemaligen SAP SI GmbH zu 60 % von der SAP AG und zu 40 % von der Software AG gehalten.

Wandelschuldverschreibung

Am 16. August 2000 beschlossen die Aktionäre der SAP SI die Einführung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogrammes auf Basis von Wandelschuldverschreibungen für Vorstände und Mitarbeiter der SAP SI und Tochtergesellschaften. Zum 31. Dezember 2000 waren 1.356.897 Wandelschuldverschreibungen gezeichnet.

Jeder Berechtigte erhält beim Umtausch der Wandelschuldverschreibung eine der Anzahl der Wandelschuldverschreibung gleichlautende Stückzahl an Aktien. Der Wandlungspreis entspricht größtenteils dem Ausgabekurs der Aktie am Neuen Markt (€ 19) bzw. für spätere Zuteilungen dem Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Zuteilung. Die Wandlung kann innerhalb eines Zeitraumes von maximal 8 Jahren ausgeübt werden. Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33 % der Wandelschuldverschreibungen nach 2 Jahren, weitere 33 % nach 3 Jahren und die restlichen 34 % nach 4 Jahren ausgeübt werden.

Angaben zu den Wandelschuldverschreibungen, die Mitgliedern des Vorstandes zugeteilt wurden, finden sich unter Textziffer (35).

Zum Zwecke der Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen ist das Grundkapital der Gesellschaft im Berichtsjahr um bis zu € 2 Mio. bedingt erhöht worden durch Ausgabe von bis zu 2 Mio. auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Das Gesamtvolumen der Wandelschuldverschreibungen beträgt bis zu € 2 Mio. und beinhaltet Wandlungsrechte auf insgesamt bis zu 2 Mio. auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von Stückaktien. Im Berichtsjahr wurden 1.356.897 Wandelschuldverschreibungen ausgegeben. Der Ausgabebetrag betrug € 1 und entspricht dem Nennbetrag.

Volumen der Wandelschuldverschreibungen	2.000.000
davon im Berichtsjahr zugeteilt	1.356.897
Nicht zugeteilte Wandelschuldverschreibungen	643.103

Zusatzangaben

SFAS 123 verlangt die zusätzliche Angabe des Konzernergebnisses sowie des Ergebnisses je Aktie, die sich ergeben hätten, wenn die Aufwendungen der aktienorientierten Vergütungsmodelle auf der Basis des Marktwerts ermittelt worden wären. Hierzu wird der Marktwert der im Rahmen der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegebenen Optionen und Wandlungsrechte zum Gewährungszeitpunkt auf Basis des Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmt. Der Berechnung wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt.

	2000
Erwartete Dauer bis zur Ausübung (in Jahren)	4,5
Risikofreier Anlagezinssatz	5,28 %
Erwartete Volatilität	50 %
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0 %

Die gemäß SFAS 123 berechneten Aufwendungen werden über den Beobachtungszeitraum verteilt. Dementsprechend ergeben sich zum 31. Dezember 2000 folgende Werte:

Werte in Tsd. €	2000
Konzernergebnis	
Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	-11.152
Pro forma	-11.945
Ergebnis je Aktie in Euro	
Basic – Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	-0,45
Verwässert – Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	-0,45
Basic – Pro forma	-0,48
Verwässert – Pro forma	-0,48

Der durchschnittliche Marktwert der im Geschäftsjahr 2000 gewährten Wandlungsrechte beträgt € 7,54. Die Effekte, die sich aus der Anwendung von SFAS 123 auf das Konzernergebnis und das Ergebnis pro Aktie im Jahr 2000 ergeben, sind angesichts der Schwankungen der Annahmen, auf denen die Bestimmung des Marktwertes der Wandelschuldverschreibungen beruht, nicht repräsentativ für künftige Perioden.



(20) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage resultiert aus dem aus der Übernahme der Minderheitenanteile an der SRS und SAP S gegen Gewährung von SAP SI-Aktien im Zuge des unter Textziffer (1) beschriebenen Unternehmenszusammenschlusses resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert sowie aus Nettozuflüssen aus dem Börsengang in Höhe von € 82,5 Mio.

(21) Rückstellungen für Pensionen

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Die Pensionspläne bestehen aus einer leistungsorientierten Versorgung, die auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter der Rechtsvorgänger SAP Systems Integration GmbH basieren und über eine rechtlich selbständige Unterstützungskasse im Rahmen der geltenden Geschäftspläne finanziert ist. Die Zahlungen des Unternehmens an die Unterstützungskasse werden als laufender Aufwand in der Periode gebucht. Für Vorstandsmitglieder existieren leistungsorientierte individuelle Einzelzusagen, für die Rückstellungen gebildet werden.

Im Jahr 1999 führte das Unternehmen einen beitragsorientierten Pensionsplan ein, der den alten leistungsorientierten Plan für die Mehrzahl der Mitarbeiter ablöste.

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Fondsvermögens stellt sich wie folgt dar:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Veränderung der Pensionsverpflichtungen		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1.1.	211	0
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	12	99
Zinsaufwand	12	21
Curtailment: Veränderung durch Fixierung der Anwartschaften bei Umstellung auf beitragsorientierten Plan	0	-371
Settlement: Übertragung von Pensionsverpflichtungen auf beitragsorientierten Plan	-20	-182
Versicherungstechnische Verluste	8	644
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31.12.	223	211
Veränderung des Planvermögens		
Verkehrswerte des Planvermögens am 1.1.	11	0
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	1	164
Arbeitgeberbeiträge	2	6
Risikoprämie/Lebensversicherung und Kosten	3	-3
Übertragung von Vermögen auf beitragsorientierten Plan	0	-156
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	17	11
Unterdeckung des Fonds	208	201
Nicht verrechnete versicherungstechnische Verluste	170	171
Nicht verrechneter Übergangsaufwand	-2	-2
Mitarbeiterfinanzierte Altersversorgung nach SFAS 87	72	0
Bilanzbetrag = Rückstellungen für Pensionen	448	370

In Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Statement of Financial Accounting Standards Nr. 88, „Employers' Accounting for Settlements and Curtailments of Defined Benefit Pension Plans and for Termination Benefits“, führte diese Änderung im Jahr 1999 zu einem Netto-Kürzungsverlust von € 371 Tsd. und einem Netto-Abfindungsverlust von € 182 Tsd.

Der Verpflichtung für die mitarbeiterfinanzierte Altersversorgung nach SFAS 87 steht ein unter den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesener Aktivwert in gleicher Höhe gegenüber.

Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen für die Pensionspläne wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2000
Zinssatz	6,5 %
Erwarteter Ertrag auf das Planvermögen	6,5 %
Gehaltstrend	4,0 %

(22) Übrige Rückstellungen

Werte in Tsd. €	2000	1999
Steuerrückstellungen (inklusive passiver latenter Steuern)	13.907	4.587
Sonstige Rückstellungen	11.255	4.910
	25.162	9.497

Die Steuerrückstellungen enthalten passive latente Steuern in Höhe von € 984 Tsd. (1999: € 119 Tsd.); die Steuerrückstellungen setzen sich aus Verpflichtungen für das laufende Geschäftsjahr sowie für Vorjahre zusammen.

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern aus Boni und Tantieme	6.341	3.777
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern aus Urlaubsansprüchen	3.334	856
Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr	879	65
Jahresabschlusskosten und Hauptversammlung	463	26
Beiträge zur Berufsgenossenschaft	148	119
Übrige	90	67
	11.255	4.910

Sämtliche sonstigen Rückstellungen betreffen wie im Vorjahr kurzfristige Verpflichtungen.

(23) Anleihen

Von den ausgewiesenen Anleihen in Höhen von € 1.357 Tsd. sind rund € 452 Tsd. innerhalb von 2 Jahren, weitere € 452 Tsd. innerhalb von 3 Jahren und rund € 453 Tsd. innerhalb von 4 Jahren fällig. Dabei handelt es sich ausschließlich um Wandschuldverschreibungen im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms. Bezüglich der Bedingungen wird auf Textziffer (19) verwiesen.

(24) Übrige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

Werte in Tsd. €	2000	1999
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.401	359
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.896	2.719
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	20	835
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	257	2.063
Verbindlichkeiten aus Steuern	5.634	2.568
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.941	208
Übrige	779	579
	15.928	9.331

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme der branchenüblichen Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Zum 31. Dezember 2000 hatte die SAP SI keinerlei Bankverbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen die SAP AG und deren Tochtergesellschaften. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten abzu-



führende Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer. Sämtliche übrigen Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

D. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Der Zahlungsmittelfonds entspricht dem Bilanzposten Liquide Mittel; vergleiche Textziffer (17).

(25) Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit

Angesichts des gestiegenen Ergebnisses vor Goodwillabschreibungen erhöhte sich im Berichtsjahr der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Gegenläufig wirkte sich die Erhöhung des Netto-Umlaufvermögens (€ 2.288 Tsd.) im Rahmen der Ausweitung des Geschäftsvolumens aus.

Im ausgewiesenen Mittelzufluss für das Geschäftsjahr 2000 sind Zinszahlungen in Höhe von € 1.563 Tsd. (1999: € 231 Tsd.) enthalten. An Ertragsteuern wurden 2000 unter Berücksichtigung von Steuererstattungen € 6.315 Tsd. (1999: € 1.435 Tsd.) gezahlt.

(26) Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

Der Mittelabfluss aus operativer Investitionstätigkeit konnte in beiden Berichtsjahren vollständig aus dem Mittelzufluss der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert werden. Die Zugänge des Goodwills sind in vorliegender Kapitalflussrechnung nicht separat ausgewiesen. Sie wurden direkt mit dem Eigenkapital verrechnet.

(27) Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit umfasst vor allem die Erhöhung der Kapitalrücklage durch das Agio (€ 86.400 Tsd.) aus der zum Börsengang vorgenommenen Kapitalerhöhung in Höhe von € 4.800 Tsd.

(28) Sonstige Veränderungen

Die sonstigen Veränderungen betreffen im Wesentlichen die Zugänge im Rahmen der Verschmelzung, die mit der Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von € 22.667 Tsd. verrechnet wurden.

E. Sonstige Erläuterungen

(29) Haftungsverhältnisse

Werte in Tsd. €	2000	1999
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	753	0

Die Verbindlichkeiten aus Bürgschaften resultieren im Wesentlichen aus Kontrakterfüllungs- (€ 615 Tsd.) und Mietbürgschaften (€ 123 Tsd.) sowie Gewährleistungsbürgschaften (€ 15 Tsd.).

(30) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Werte in Tsd. €	2000	1999
Miet-, Pacht- und Leasingverpflichtungen	8.638	1.048
Bestellobligo	538	257
	9.176	1.305

Die Nominalwerte der Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen weisen unten stehende Fälligkeiten auf.

Werte in Tsd. €	2000	1999
Fällig vor 2001	0	355
Fällig 2001	2.420	375
Fällig 2002	2.257	298
Fällig 2003	1.755	15
Fällig 2004	1.470	5
Fällig 2005	736	0
Fällig nach 2005	0	0
	8.638	1.048

(31) Schwebende Rechtsstreitigkeiten

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist die SAP SI Gerichtsverfahren und erhobenen oder nicht erhobenen Forderungen ausgesetzt. Obwohl der Ausgang dieser Verfahren und die Durchsetzbarkeit dieser Forderungen nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden kann, glaubt die Geschäftsführung nicht, dass der Ausgang der Verfahren wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse der Gesellschaft, ihre finanzielle Lage oder ihren Cashflow hat.

(32) Segmentinformation

Die SAP SI vermittelt Segmentinformationen nach den Vorschriften des Statement of Financial Accounting Standards No. 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ („SFAS 131“). SFAS 131 enthält Regelungen zur Berichterstattung über die operativen Segmente eines Unternehmens. Außerdem werden nach Produkten und Leistungen sowie nach geographischen Regionen gegliederte Angaben gefordert.

Grundsätzlich sind nach SFAS 131 als Segmentinformationen diejenigen Werte zu vermitteln, die unternehmensintern die Grundlage der Leistungsbeurteilung und Ressourcenallokation bilden. Bis Mai 2000 war die SAP SI nicht durchgängig in operative Segmente aufgeteilt, für die aufgegliederte Finanzinformationen vermittelt werden konnten. Im Juli 2000 stellte die SAP SI ihr Rechnungswesen vollständig auf US-GAAP und ihre GuV auf das Umsatzkostenverfahren um. In diesem Zusammenhang wurde auch das interne Berichtswesen weiterentwickelt. Nunmehr werden für interne Zwecke Finanzinformationen nach Tätigkeitsfeldern segmentiert.

Die neue interne Organisationsstruktur der SAP SI ist durch eine Aufgliederung nach Tätigkeitsbereichen gekennzeichnet. Außerdem sind bestimmte Unternehmensbereiche nach Branchen gegliedert. Im internen Berichtswesen wird die Unternehmenstätigkeit differenziert abgebildet. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt der SAP SI-Vorstand als Hauptentscheidungsträger im Sinne des SFAS 131 den Geschäftsverlauf primär nach Tätigkeitsbereichen, das heißt die Abgrenzung der operativen Segmente entsprechend SFAS 131 wird zukünftig nach den Tätigkeitsbereichen vorgenommen.



Mit den Bereichen „Consulting“, „Outsourcing/ Application Service Providing (ASP)“ und „Components“ wird die SAP SI über drei operative Segmente verfügen. Das Segment „Consulting“ unterstützt Kunden bei der Implementierung von Softwareprodukten sowie in den Bereichen Projektplanung, Einsatz- und Machbarkeitsstudien, Analysen, Organisationsberatung, Systemanpassung und -optimierung, Releasewechsel und Schnittstellenimplementierung. Im Bereich „Outsourcing/ ASP“ wird den Kunden insbesondere angeboten, den operativen Betrieb ihrer IT-Lösungen durch die SAP SI durchführen zu lassen. Neben Dienstleistungen für den laufenden Betrieb von Systemen und Infrastruktur unterstützt die SAP SI auch die Anwender und leistet alle erforderlichen Applikationsanpassungen. Die Aktivitäten im Berichtsegment „Component“ erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung eigener Softwareprodukte sowie auf deren Wartung und SAP Lizenzen in den Branchen Medien, Utilities und Gesundheitswesen.

Die in der internen Berichterstattung über die Tätigkeitsbereiche zur Anwendung gelangenden Rechnungslegungsmethoden entsprechen den unter Textziffer (4) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Umsätze

Die nachstehende Tabelle präsentiert eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentumsätze auf die in der GuV ausgewiesenen Umsatzerlöse:

Werte in Tsd. €	Consulting		Outsourcing/ASP		Components	
	2000	1999	2000	1999	2000	1999
Segmentumsatz	131.023	63.585	5.923	0	1.820	0
Segmentkosten	-99.679	-50.796	-4.663	0	-1.909	0
Segmentbeitrag	31.344	12.789	1.260	0	-89	0
Segmentprofitabilität in % vom Umsatz	23,9%	20,1%	21,3%		-4,9%	

Verrechnungen zwischen den Segmenten sind im Berichtsjahr nicht gesondert erfasst, weshalb von einer Angabe abgesehen werden muss.

Segmentbeitrag

Die dargestellten Segmentbeiträge berücksichtigen lediglich die Aufwendungen, die den Segmenten zugerechnet werden. Sie stellen nicht die tatsächliche Profitabilität der Segmente dar, da Verwaltungs-, Entwicklungs- und andere Kosten nicht auf die Segmente umgelegt werden. Zinserträge und Zinsaufwendungen sind in den Segmentbeiträgen nicht enthalten. Abschreibungen werden den Segmenten im Wesentlichen als Teil von Kostenumlagen belastet. Sie werden daher auf Segmentebene nicht gesondert erfasst, weshalb von einer Angabe abgesehen werden muss.

Die nachstehende Tabelle präsentiert eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentbeiträge auf das in der GuV ausgewiesene Ergebnis vor Ertragsteuern.

Werte in Tsd. €	2000	1999
Gesamtbeitrag der Segmente	32.515	12.789
Sonstige Abweichungen	-10.278	-2.840
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-888	132
Operatives Ergebnis vor Goodwill-Abschreibung	21.349	10.081
Sonstige Aufwendungen und Erträge	27	4
Finanzergebnis	1.868	241
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Goodwill-Abschreibung	23.244	10.326
Goodwill-Abschreibung	22.667	0
Ergebnis vor Ertragsteuern und nach Goodwill-Abschreibung	577	10.326

In den sonstigen Abweichungen sind im Wesentlichen interne Kosten enthalten, die nicht auf die Segmente umgelegt werden. Die übrigen Abweichungen umfassen Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentprofitabilität

Die Segmentprofitabilität entspricht dem Verhältnis zwischen dem jeweiligen Segmentbeitrag und dem entsprechenden Segmentumsatz.

Segmentvermögen

In der SAP SI werden weder das Vermögen noch die Investitionen auf die Berichtssegmente aufgeteilt.

Geografische Angaben

Die außerhalb Deutschlands erzielten Umsätze waren in allen Berichtsperioden unwesentlich. Eine Zuordnung der Umsatzerlöse auf einzelne Industriesektoren (Branchen) erfolgt erst ab dem Geschäftsjahr 2001. Etwa 10 % der Umsätze werden direkt oder indirekt im Ausland erbracht.

(33) Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaftern

Im Rahmen von Entwicklungs- und Consultingprojekten arbeitet die SAP SI mit der SAP AG, Walldorf, und deren Tochtergesellschaften sowie

der Software AG, Darmstadt, zusammen. Beziehungen bestehen auch zur Siemens AG, München, der Muttergesellschaft der SBS GmbH & Co KG, München. Sämtliche Leistungs- und Lieferbeziehungen werden zu Marktpreisen abgerechnet. Im Berichtszeitraum ergaben sich folgende Umsätze:

Werte in Tsd. €	2000	1999
SAP-Konzern	42.359	16.454
Software AG	0	75
SBS/Siemens AG	1.627	165
	43.986	16.694

Darüber hinaus hat die SAP SI Gebäude und Räumlichkeiten von Gesellschaftern angemietet oder Büros an diese vermietet. Die Unternehmensleitung geht davon aus, dass die Konditionen der entsprechenden Mietverträge für die SAP SI nicht schlechter sind als die Konditionen, die sich bei entsprechenden Verträgen mit unbeteiligten Dritten ergeben hätten.

Die zu den jeweiligen Stichtagen gegen Gesellschafter bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten ergeben sich aus der nachstehenden Tabelle.

Werte in Tsd. €	2000	1999
Forderungen gegen SAP AG	10.176	0
Forderungen gegen Software AG	0	96
Forderungen gegen SBS	408	0
Forderungen gegenüber Gesellschaftern	10.584	96
Forderungen gegenüber übrigen verbundenen Unternehmen	1.938	79
Forderungen gegenüber Gesellschaftern und verbundenen Unternehmen	12.522	175
Verbindlichkeiten gegen SAP AG	0	1.875
Verbindlichkeiten gegen Software AG	20	835
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	20	2.710
Verbindlichkeiten gegenüber übrigen verbundenen Unternehmen	257	188
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern und verbundenen Unternehmen	277	2.898

Weitere nennenswerte Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaftern haben sich nicht ergeben.

(34) Ereignisse nach dem 31. Dezember 2000

Mit Vertrag vom 13. Februar 2001 erwarb die Gesellschaft 100% der Prescient Consulting LLC, Atlanta/USA. Die erworbene Gesellschaft hat 75 Mitarbeiter und ist im Beratungsbereich tätig. Der Kaufpreis betrug rund USD 13 Mio.; der im Zusammenhang mit dem Kauf entstandene Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf rund USD 11,7 Mio.

Richard Gailer, Mitglied des Vorstands, wird auf persönlichen Wunsch und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat die SAP SI AG zum 31. März 2001 verlassen.

Die Gesellschaft wird nach Mitteilung der Deutschen Börse AG, Frankfurt am Main, zum 19. März 2001 in den NEMAX-50-Index aufgenommen werden.

(35) Organe

Die Aufsichtsräte erhielten für ihre Tätigkeit im Geschäftsjahr 2000 eine Vergütung von € 46 Tsd. (1999: € 0 Tsd.). Die Vorstände und Geschäftsführer erhielten für ihre Tätigkeit in 2000 € 2.847 Tsd. (1999: € 992 Tsd.). Per 31.12.2000 bestanden keine Kredite, Bürgschaften oder Gewährleistungen gegenüber ihren Organmitgliedern.

Die Vorstände haben Zusagen über Wandelschuldverschreibungen in folgender Höhe:

	Ausgabe- preis in €	Wandlungs- preis in €	Anzahl	Wandlung erstmalig möglich
Ulrich Assman	1	19	8.333	2002
			8.333	2003
			8.334	2004
			25.000	
Alfred Ermer	1	19	8.333	2002
			8.333	2003
			8.334	2004
			25.000	
Richard Gailer	1	19	8.333	2002
			8.333	2003
			8.334	2004
			25.000	
Jörg Vandreier	1	19	8.333	2002
			8.333	2003
			8.334	2004
			25.000	



Die folgende Auflistung zeigt die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat der SAP SI AG nach dem Zusammenschluss:

Vorstand (31.12.2000):

Ulrich Assmann, *Dresden*
Verwaltungsrat der SAP SI (Schweiz) AG,
Frauenfeld/Schweiz

Alfred Ermer, *Winnenden*

Richard Gailer, *Bensheim*

Jörg Vandreier, *Eberdingen*

Erweiterte Geschäftsleitung:

Volker Ahlfeld, *Einhausen*

Gerhard Belloff, *Wiesloch*

Birgit Ehmman, *Mühlacker*

Michael Gnädig, *Wachau*

Aufsichtsrat:

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen (Stand 31.12.2000)

Dieter Matheis, *Vorsitzender, Mühlhausen*
Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
der SAP AG, Walldorf

Mitglied des Aufsichtsrates der Volksbank
Wiesloch eG, Wiesloch

Mitglied des Board of Directors in folgenden
Gesellschaften:

SAP Belgium NV/SA, Brüssel

SAP France SA, Paris

SAP Italia S.p.A., Agrate Brianza/Mailand

SAP Ireland Ltd, Dublin (bis 31.08.2000)

SAP Hellas S.A., Athen (ab 23.06.2000)

SAP SA Pty Ltd, Randburg

DACOS Software Holding GmbH, St. Ingbert

Mitglied des Supervisory Board in folgenden
Gesellschaften:

SAP Finland OY, Espoo

SAP Denmark AS, Brøndby/Kopenhagen

SAP Norway A/S, Oslo

SAP Svenska AB, Stockholm

Leo Apotheke (ab 13.11.2000), *Fourqueux*
(Frankreich)

Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
der SAP AG

Mitglied des Board of Directors in folgenden
Gesellschaften:

SAP FRANCE SYSTEMES APPLICATIONS

ET PROGICIELS S.A., Paris, Frankreich

SAP Espana Sistemas Aplicaciones

y Productos en la Informatica, S.A.,

Madrid/Spanien

Mitglied des Supervisory Board in folgender

Gesellschaft: Viewlocity Inc, Atlanta, USA



Volker Dawedeit, (stellvertretender Vorsitzender
bis 13.11.2000), Seeheim-Jugenheim
Mitglied des Vorstands Software AG,
Darmstadt

SAG Systemhaus GmbH, Darmstadt
Software AG Australia Pty Ltd., North Ryde
Software AG Belgium S.A., Bruxelles
Associated Consultants and Software
Engineers S.A., Bruxelles
International Software Engineers Associated
S.A., Luxembourg
SAG Software Systems AG, Dietikon, Schweiz
Software AG Nordic A/S, Taastrup, Dänemark
OY Software AG Finland, Helsinki
Software AG Espana Unipersonal S.A., Madrid
Software AG France S.A., Saint-Ouen cedex
GOAL Technologies S.A., Ivry-sur-Seine cedex,
France
SGML Technologies Limited, London
Software AG Nederland B.V., DG-Culemborg
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S.,
Istanbul
Software AG Österreich, Wien
Software AG s.r.o., Praha
Software AG (UK) Limited, Derby

Frank Ficker*), Dresden, Betriebsrat

Erwin Gunst, Stellvertretender Vorsitzender,
ab 13.11.2000, Le Landeron (Schweiz)
Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
der SAP AG

Mitglied des Supervisory Board in folgenden
Gesellschaften
SAP (Schweiz) AG Systeme, Anwendungen
und Produkte in der Datenverarbeitung,
Biel/Schweiz

Gerhard Metz, Glonn, Mitglied des Vorstands
bei der Siemens Nixdorf Informationssysteme AG,
Paderborn, Mitglied des Executive Board SBS
GmbH & Co KG, München

Jörg Marschner*), (bis 13.11.2000), München,
Management-Berater

Maik Nestler*), ab 13.11.2000, Dresden, Berater

Dresden, den 19. Februar 2001

SAP Systems Integration AG

Dresden

Der Vorstand

Assmann

Ermer

Gailer

Vandreier

*) Arbeitnehmervertreter

Bestätigungsvermerk



Wir haben die Konzernbilanz der SAP Systems Integration AG zum 31. Dezember 2000, die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. Dezember 2000 endende Geschäftsjahr geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Urteil über die Konzernrechnungslegung abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung unter ergänzender Beachtung der US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung stellt der oben genannte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen die Vermögenslage des SAP Systems Integration-Konzerns zum 31. Dezember 2000 sowie die Ertragslage und die Zahlungsströme für das am 31. Dezember 2000 endende Geschäftsjahr angemessen dar und entspricht den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles).

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Turowski
Wirtschaftsprüfer

Mair
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main,
den 19. Februar 2001

Glossar

advertizeX	Entwicklung der SAP SI; advertizeX ist das Produkt der SAP SI für das integrierte Anzeigenmanagement in Print- und Online-Medien.	
Application Services	Umfassende Serviceleistungen, die über den gesamten Lebenszyklus eines IT-Systems dessen Leistungsvermögen durchgängig gewährleisten.	
AS	siehe Application Services	
Application Service Provider	Sonderform des Outsourcing. Der Application Service Provider (ASP) bietet eine oder mehrere browserfähige Applikationen (zum Beispiel eine Lohnbuchhaltung) über das Internet zur Nutzung an. Abgerechnet wird nach dem Grad der Nutzung.	
Business Intelligence	Integrationslösung, die verschiedene IT-Systeme zusammenführt (BI). Ziel ist es, neue Wertschöpfungspotenziale aus heterogenen IT-Systemen zu ermitteln und nutzbar zu machen. Hierbei werden Geschäftsprozesse effizient, überschaubar und in höherem Maße steuerbar gemacht (vergleiche Data Warehouse).	
BI	siehe Business Intelligence	
B2B	Business-to-Business; Integration von unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen, zum Beispiel Kunden-Lieferanten-Bestellungen und Disposition, mit Hilfe des Internets.	
B2C	Business-to-Consumer; Integration von Geschäftsprozessen zwischen Lieferanten und privaten Konsumenten, zum Beispiel Bestellung und Bezahlung von Waren, über das Internet.	
businessX	Entwicklung der SAP SI eingestellt, Lösung für den Austausch von Geschäftsdokumenten.	
Customer Relationship Management	CRM umfasst das systematische, kontinuierliche und zielgerichtete Sammeln von Kundeninformationen. Das Management dieser Daten macht die Kundenbeziehung transparenter und ist ein Baustein, die Kundenbindung zu festigen.	
CRM	siehe Customer Relationship Management	

**Data Warehouse**

Software zum Daten- und Informationsmanagement, die große Datenmengen aus unterschiedlichen Quellen verschiedenen Nutzern in verschiedenen Sichten und Aggregationen zur Verfügung stellt (vergleiche Business Intelligence).

**e-Business**

e-Business ist Geschäftsabwicklung unter Einbeziehung des Internets. Nicht einzelne Aktivitäten sind hierunter zu verstehen, sondern ein ganzheitlicher Ansatz, der alle Wertschöpfungsstufen im und zwischen Unternehmen betrifft und deren Zusammenspiel durch den Einsatz des Internets verbessert.

**e-Commerce**

Spezielle Ausprägung des e-Business; Nutzung des Internets für Kauf und Verkauf sowohl an den Konsumenten (Business-to-Consumer-B2C) wie auch zwischen Unternehmen (Business-to-Business-B2B).

**e-Mail**

Elektronisches Postsystem im Internet auf der Basis des Übertragungsprotokolls SMTP (Simple Mail Transfer Protocol) zum Versenden von Nachrichten/Dokumenten über das Internet; mit Hilfe dieses Protokolls lassen sich Daten per Internet weltweit in kürzester Zeit übertragen.

ERP

siehe Enterprise Resource Planning

**Enterprise Resource Planning**

ERP bezeichnet das Leistungsvermögen einer modular aufgebauten Software für die Unterstützung betriebswissenschaftlicher Kernprozesse.

e-Procurement

Beschaffung von Produkten über das Internet; vorwiegend im B2B-Bereich.

**Internet**

Sammelbegriff für ein globales Computer-Informationsnetz (world wide web), das für den schnellen Informationsaustausch der angeschlossenen Rechner per Datentransfer steht, und der damit verbundenen Technologien.

IT

Informationstechnologie

**IT-Services**

Dienstleistungen im Bereich der Informationstechnologie, zum Beispiel Anwendungsentwicklung, Netzdienstleistungen, Personalabrechnungsdienstleistungen, Betrieb von IT-Systemen und -Anwendungen.

Marktplätze

Eine Internetseite, über die Unternehmen Produkte und Dienstleistungen handeln können.



m-Business	e-Business-Lösung über mobile Medien; Zugriff auf das Web erfolgt meist über internetfähige Mobiltelefone (WAP-Handys) oder portable Rechner (Desktop, Laptop).	
mySAP.com	mySAP.com ist ein Lösungskonzept der SAP AG für eine bedarfsgerechte Integration aller relevanten Geschäftsprozesse über das Internet.	
Outsourcing	Konzentration auf die Kernkompetenzen im Unternehmen; dabei kommt es oft zur Auslagerung wichtiger IT-Prozesse. IT-Dienstleister können nahezu alle IT-Prozesse des Unternehmens extern betreiben. Das klassische Outsourcing konzentriert sich auf den System- und Anwendungsbetrieb.	
Portale und elektronische Marktplätze	Internetnutzer greifen auf eine Vielzahl von Diensten zurück, etwa Suchmaschinen oder Marktplätze. Im B2B-Bereich sind horizontale Marktplätze die Foren, auf denen branchenübergreifend agiert wird, vertikale Plätze beziehen sich auf einzelne Branchen.	
REA	Entwicklung der SAP SI; REA unterstützt Unternehmen, gesetzliche Umweltschutzauflagen zu erfüllen und berücksichtigt dabei die unterschiedlichen Abrechnungsregeln der verschiedenen Recyclingpartner.	
SAP R/3	Client/Server-basierende Standardsoftware von SAP, für integrierte Unternehmenssteuerung, zum Beispiel in den Bereichen Rechnungswesen, Logistik und Personal; Komponente von mySAP.com.	
Supply Chain Management	SCM ist ein mehrdimensionaler Ansatz, der darauf abzielt, Logistikketten zwischen Unternehmen über alle Prozessstufen effizienter zu verbinden. Ziel ist es, sowohl die Prozessdauer zu reduzieren wie auch die Produktivität der Kette zu erhöhen.	
SCM	siehe Supply Chain Management	
Systemintegration	Unter Systemintegration versteht man die technische Verbindung verschiedener Systemwelten (Hard- und/oder Software unterschiedlicher Hersteller) eines Unternehmens. Ziel ist es, stabile, sichere und hochverfügbare Systemlandschaften zur optimalen Nutzung aller verfügbaren Ressourcen zu schaffen.	

Herzlichen Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem Lächeln dem Geschäftsbericht



2000 ein Gesicht gegeben haben: Dieter Ackermann, Gisela Ahlheim, Paulina Alecu, Ingeborg Arnold, Frank Arnold, Ulrich

Assmann, Thomas Ast, Heiko Axt, Wolfhart Bahrs, Raimund Bargel, Ronald Baudisch, Axel Bauermeister, Birgit Baumgärtner,



Donatus Baur, Peter Beck, Barbara Beck, Heinz Becker, Katja Behrens, Michael Beil, Gerhard Belloff, Goeran Bergmann, Wolfgang

Bernhard, Julia Besewski, Christoph Binias, Clemens Bischof, Thilo Bischoff, Kerstin Blankenburg, Günther Blumenstock, Hartmut

Böhme, Stefan Bomann, Kirsten Bonn, Julia Braun, Sandra Bretschneider, Sigrun Brodowy, Thorsten Bruckmeier, Angelika Bryant,



Anke Buick, Gunter Chmiel, Hyun-Sik Choi, Sandra Civeri, Michael Classen, Andre Clauß, Andre Clauß, Christian Coers, Gernot

Conrad, Maria Dannfald, Ralf Deile, Jürgen Deuschle, Dora Deutsch, Jens Deutschmann, Alexander Dobl, Dana Doering, Rolf

Dottermusch, Thomas Dudzinski, Katharina Dzierzon, Rubina Dzino, Antje Dziolloss, Joachim Ebinger, Sigrid Eckart, Jens Ehrhardt,



Ursula Eisermann, Maren Endres, Alfred Ermer, Manuel Essl, Sabine Falke, Katrin Farkas, Frank Ficker, Dietmar Fischer, Gabriele

Fischer, Jens Fischer, Hans-Matthias Fischer, Henry Flack, Achim Fork, Ursula Franz, Thomas Franz, Rainer Freigang, Siegfried

Freyer, Bernd Friebe, Katrin Friedrich, Matthias Friedrich, Heike Frömelt, Richard Gailer, Hansjörg Gensel, Birgit Gesper, Claudia

Gireth, Dieter Gödel, Kai Goerlich, Karl-Heinz Goll, Jörg Gotthardt, Tobias Grabinski, Stefan Graichen, Sylvia Graske, Dorothee



Gritsch, Carsten Gutheins, Andreas Haager, Knut Haase, Horst Hafner, Sigrid Hagemann, Martina Hänel, Husham Hannawi, Karl

Harrer, Egon Hartmann, Sigrun Hauffe, Simone Heinisch, Rene Henninger, Hannelore Hentschel, Dieter Herold, Bernd Herrmann,

Hendrik Hesse, Linda Hoffmann, Florian Hoffmann, Babette Hoffmann, Dietmar Hofmann, Rolf Hofmann, Dagmar Hofmeister,



Christina Holfeld, Thomas Holst, Gaby Hörandel, Angelika Hubald, Marko Hübler, Jana Hummitzsch, Ulrich Hupbach, Robert Ilic,

Manuela Jäckel, Silke Jaegers, Florian Jaekel, Tilo Jentsch, Ilona Jentschel, Carsten Jerichow, Jörn Joerns, Manuel Joiko, Stephan

Kahlhöfer, Stephan Kaiser, Sabine Kaisinger, Galina Kästner, Stefan Keine, Thorsten Kempf, Andreas Kern, Christine Kettner, Ina



Keubler, Gerhard Kicherer, Annett Kiesslich, Peter Kießling, Petra Kinne, Stephan Klein, Dirk Kleinböhl, Marian Klem, Volker Klimmer,

Torsten Kluin, Annette Klute, Johannes Knecht, Thomas Knobloch, Martina Knödler, Sven Koch, Jürgen Kohnle, Elisabeth Kolberg,

Uri Köstritzer, Ira Kowark, Elmar Kraiser, Berit Kramm, Stefan Krogmann, Gabriele Kröll, Stephan Krüger, Bert Kruse, Peter Kruse,



Wolfgang Kubisch, Uwe Kunzak, Matthias Lachnit, Nils Lang, Dirk Lange, Karl-Heinz Langer, Katrin Laudel, Hendrik Laurer, Jürgen

Leonhard, Jörg Lietzmann, Thomas Linsenmaier, Hansjörg Löffler, Dirk Lohe, Ralf Lübbert, Sandra Lucia, Thomas Ludewig, Lutz Männel, Lothar Markert, Almuth Martens, Torsten Mättig, Andi Mauersberger, Andreas Mayer, Ingrid McAllen, Anja Merk, Harald Miersch, Jenny Mlinzk, Rico Möckel, Gabriele Mönnich, Peggy Muenzner, Ines Müller, Volker Müller, Ernst Müller-Haffner, Monika Muschner, Thomas Muster, Lars Mutterer, Doreen Naundorf, Marcus Nebel, Dietmar Nebjonat, Patricia Neels, Thomas Maik Nestler, Lutz Neuber, Elke Neudert, Hans-Peter Ongyerth, Dieter Oppitz, Paul Ostmann, Armin Otto, Manfred Pannasch, Klaus Papperitz, Anja Paschke-Hess, Kathrin Pekar, Steffen Peruscha, Hartmut Pfeffer, Harald Pfefferkorn, Roland Pfennig, Thomas Pletsch, Andreas Plewe, Wolfgang Pütter, Andreas Rahe, Ute Raichle, Ella Raithel, Margarita Ratcheva, Ursula Rausch, Marian Rebarz, Meike Redlich, Bettina Reichel, Lothar Reichel, Margit Reichelt, Günter Reichert, Götz Reinhardt, Norbert Reinke, Klaus Renner, Ute Richter, Bernd Richter, Hans-Jürgen Richter, Thomas Richter, Gerold Richter, Joachim Richter, Klaus Richter, Christoph Riebenstahl, Gerald Rieger, Harald Ritz, Petra Röber, Andrea Roos, Thomas Rosenkötter, Volker Rossbach, Roland Roth, Nicolas Ruhl, Ferdinand Runge, Jörg Rupprecht, Elke Ruprecht, Andreas Rust, Kirstin Sandig, Bernd Sauer, Iris Sautter, Gerrit Schaak, Michael Schäfer, Klaus Schäfer, Sven Scheuermann, Katrin Schiebold, Katja Schievink, Andreas Schiller, Dirk Schiwy, Nicole Schmid, Markus Schmidt, Michael Schmidt, Jan Schmidt, Uwe Schmidt, Claudia Schmidt, Wolf-Eckart Schmidt, Falk Schmidt, Christina Schöne, Rosemarie Schuhmann, Wilfried Schüler, Ulrich Schulte Höping, Stefan Schulz, Maik Schulze, Markus Schunter, Hans-Peter Schwarz, Adrien Seidel, Günter Seriatz, Dirk Simons, Torsten Singer, Joachim Singer, Harald Sonnemann, Uwe Sontowski, Wolfgang Sperl, Friederich Stefan, Annette Steigerwald, Michael Stein, Martin Steiner, Ralf-Jürgen Stier, Antje Stöger, Florian Stolbrink, Ingo Streit, Tobias Stricker, Karlheinz Strobel, Helga Stryczek, Sylvia Stukenborg, Tim Stumpf, Eva Süßmann, Alexandra Tanke, Anja Thäsler, Andreas Theiss, Hans-Joachim Thier, Tatjana Thomas, Karl Tschan, Jörg Vandreier, Adalberto Vasconcelos, Steffen Wagner, Manuela Wagner, André Waibel, Matthias Walter, Hans-Christian Weber, Matthias Weigner, Werner Weihrauch, Christiane Weiß, Steffen Weißbach, Uwe Werner, Klaus Wiedmer, Manfred Wilde, Peter Wisliceny, Manuela Withöft, Dagmar Wöger, Ralf Wolfertz, Bernhard Zaiser, Thomas Zeidler, Mark Ziegler, Birgitta Ziegler, Alfred Zinke, Angela Zoller, Joachim Zschieck





Impressum

Herausgeber: SAP Systems Integration AG, Dresden, März 2001 · Redaktion: Stephan Kahlhöfer, Ernst Müller-Haffner
Konzeption und Gestaltung: GFD Finanzkommunikation mbH, Frankfurt a. M. · Art Direction: Harald Kubiczak · Text: Josef Menges
Übersetzung: Graeme Currie, Textbüro Martin Crellin, Ludwigsburg · Photographie: Carsten Lerp, Werner Wille (Mitarbeiterportraits)
Photoagentur Focus, Hamburg, Michael L. Abamson (Titel), Heiner Müller-Elsner (S. 2, 8, 28), Hubert Raguet (S. 22),
J.C. Bourchart (S. 26) · Picture Press, Hamburg, Jürgen Held (S. 20), Santa (S. 12), Stonehouse (S. 36) · stern Pressearchiv, Hamburg,
Peter Thomann (S. 32) · Produktion: Color Druck Kurt Weber GmbH, Leimen, von Oertzen GmbH, Frankfurt a. M.





Finanztermine und Kontakt

Geschäftsbericht 2000	27. März 2001
Zwischenbericht 1. Quartal 2001	2. Mai 2001
Hauptversammlung	8. Mai 2001
Zwischenbericht 1. Halbjahr 2001	27. Juli 2001
Zwischenbericht 1. bis 3. Quartal 2001	30. Oktober 2001
Vorläufiges Jahresergebnis 2001	30. Januar 2002

Investor Relations

Stephan Kahlhöfer

SAP Systems Integration AG

St. Petersburger Strasse 9

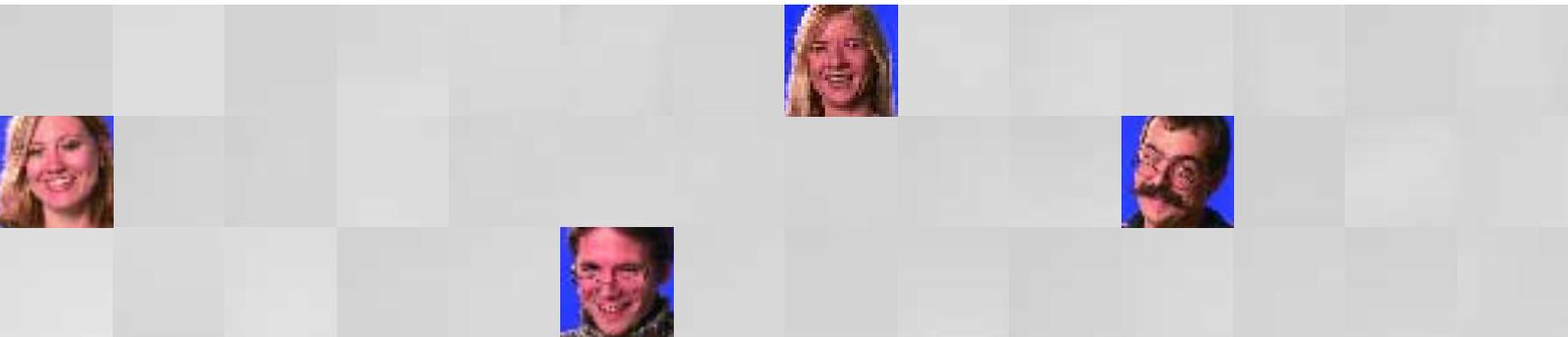
D-01069 Dresden

Tel.: +49 (0) 351 / 48 11-111

Fax: +49 (0) 351 / 48 11-8662

E-Mail: investor@sap-si.com

Internet: www.sap-si.com



SAP Systems Integration AG

St. Petersburger Strasse 9

D-01069 Dresden

Tel.: +49 (0) 351/48 11- 0

Fax: +49 (0) 351/48 11- 303

www.sap-si.com