

SUSE setzt seinen Wachstumskurs auch im zweiten Quartal fort

- Das zweite Quartal verlief gemäß den Erwartungen; die Prognose für das Gesamtjahr wird bestätigt.
- Gesamt-ARR von \$ 519,3 Millionen, und damit ein Wachstum von 16 % gegenüber dem Vorjahr; Rancher-ARR von \$ 50,7 Millionen, ein Plus von 91 %; SUSE-ARR von \$ 468,6 Millionen, ein Plus von 11 %.
- Annualisierter Vertragswert (ACV) von \$ 109,0 Millionen im zweiten Quartal, ein Anstieg von 11 % gegenüber dem Vorjahr. Das zugrunde liegende Wachstum betrug 22 %, unter Ausschluss eines ungewöhnlich großen Auftrags in der Vergleichperiode. Das ACV-Wachstum lag im ersten Halbjahr bei 19 %.
- Der bereinigte Umsatz lag mit \$ 136,8 Millionen um 9 % über dem Vorjahreswert, angetrieben durch ein Plus von 47 % im Emerging Segment, das im ersten Halbjahr zu einer Umsatzsteigerung von 13 % führte.
- Das bereinigte EBITDA belief sich im zweiten Quartal auf \$ 48,2 Millionen, was einer EBITDA-Marge von 35 % entspricht. Für das erste Halbjahr ergibt sich somit ein bereinigtes EBITDA von \$ 108,9 Millionen und eine EBITDA-Marge von 40 %.
- Das bereinigte Cash-EBITDA für das zweite Quartal betrug \$ 54,4 Millionen, was einer Marge von 40 % entspricht und zu einem Unlevered Free Cashflow von \$ 67,6 Millionen führte. Die Marge für das erste Halbjahr betrug 60 % – bei einer Cash Conversion von 98 %.
- Die erfolgreiche Integration von Rancher hat durch Cross-Selling-Möglichkeiten zu deutlichem Wachstum beigetragen; gleichzeitig konnten die gesteckten Einsparungsziele erreicht werden.

Millionen USD	Q2 2021	Q2 2020	Wachstum %	H1 2021	H1 2020	Wachstum %
ACV	109,0	98,6	11%	246,6	207,1	19%
Bereinigter Umsatz	136,8	125,5	9%	270,9	240,4	13%
Bereinigtes EBITDA	48,2	49,8	-3%	108,9	87,4	25%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (%)</i>	35%	40%		40%	36%	
Bereinigtes Cash-EBITDA:	54,4	59,2	-8%	161,5	115,1	40%
<i>Marge (%)</i>	40%	47%		60%	48%	
Bereinigter uFCF	67,6	66,7	1%	106,4	95,6	11%
Cash Conversion	140%	134%		98%	109%	

Hinweis: Diese Tabelle enthält alternative Leistungskennzahlen, die in Anhang 4 dieses Dokuments definiert sind. Die Darstellung beruht auf pro-forma-Zahlen, die Rancher im Vorjahr und in 2021 so berücksichtigen, als ob das Unternehmen am 1. November 2020 erworben worden wäre. Gesetzlich vorgeschriebene Zahlen stehen separat im Interim Report of SUSE. S.A. and its Subsidiaries fuer die sechs Monate bis zum 30. April 2021 auf www.SUSE.com zur Verfügung.

Luxemburg – 15. Juli 2021 – SUSE S.A. (das „Unternehmen“ oder „SUSE“), ein unabhängiger führender Anbieter von Open Source-Software, spezialisiert auf Enterprise Linux-Betriebssysteme, Container Management und Edge-Lösungen, legte heute seine Ergebnisse für das zweite Quartal des Geschäftsjahres 2021 vor, das am 30. April 2021 endete.

„Im zweiten Quartal haben wir unser hochprofitables Geschäft unseren Erwartungen gemäß weiterentwickelt und ausgebaut“, so Melissa Di Donato, CEO von SUSE. „Unsere Anstrengungen gipfelten im erfolgreichen Börsengang von SUSE an der Frankfurter Börse, dem bislang größten Börsengang eines europäischen Software-Unternehmens im Jahr 2021. Dies untermauert unsere führende Position in den Bereichen Enterprise Linux und Container Management – den beiden grundlegenden Technologien, die die Digitalisierung heute vorantreiben. Außerdem zeigt der erfolgreiche Börsengang, dass unsere Vision, Unternehmen überall in der Welt bei ihren Innovationsbestrebungen zu unterstützen, bei Kunden großen Anklang findet. Gleichzeitig haben wir viele Mitarbeiter zu Aktionären gemacht, wodurch das Wachstum von SUSE mit unserem wichtigsten Kapital im Einklang steht: unseren Mitarbeitern. Sie waren weltweit noch nie so motiviert und engagiert, unsere Vision für unsere Kunden zu verwirklichen.“

„Wir sehen eine starke Entwicklung beim annualisierten Vertragswert und beim Umsatz, sogar im Vergleich zu einem außergewöhnlich starken zweiten Quartal 2020“, erklärt Andy Myers, CFO von SUSE. „Besonders freuen wir uns über die gute Entwicklung unseres Cloud-Geschäfts, das durch den Ausbau unserer Geschäftsbeziehung zu Cloud-Service-Providern und die erfolgreiche Integration von Rancher vorangetrieben wird und zum Wachstum des Neugeschäfts beiträgt. Dank unseres einzigartigen Geschäftsmodells und unserer Kostendisziplin haben wir konstant hohe Margen und eine hohe Cash Conversion erzielt. Gleichzeitig haben wir weiter in Innovationen, den Bekanntheitsgrad unserer Marke sowie den Ausbau des Vertriebs investiert. In unseren wichtigen Wachstumsmärkten wie beispielsweise bei den US-Bundesbehörden oder in den Regionen Asien-Pazifik und Japan (APJ) sowie Lateinamerika machen sich die Investitionen positiv bemerkbar, was die Bestätigung unserer Prognose stützt. Nach dem Börsengang haben wir den Fremdkapitalanteil gesenkt. Der Freiraum, neues Kapital zu beschaffen und weitere Akquisitionen anzugehen, wird uns die Möglichkeit geben das Wachstum von SUSE zu beschleunigen.“

Finanz- und Geschäftsbericht

Die Angaben in diesem Abschnitt beruhen auf der Darstellung der alternativen Leistungskennzahlen, die in Anhang 4 definiert werden und nicht geprüft wurden. Die historischen Daten beruhen ebenfalls auf pro-forma Zahlen. Dies gilt ebenso für Rancher vor der Übernahme durch SUSE im Dezember 2020. Die Halbjahreszahlen für 2021 umfassen pro-forma Zahlen für Rancher für sechs Monate. Eine Überleitung zu den IFRS-Angaben ist in Anhang 1 enthalten; die gesetzlichen Daten für das Halbjahr werden im IAS34 im *SUSE S.A. and its subsidiaries for the six months ended 30 April 2021* Zwischenbericht auf www.SUSE.com gesondert ausgewiesen. Die Ergebnisse werden unter Berücksichtigung der aktuellen Wechselkurse ausgewiesen.

Märkte und Umsatzerlöse

Millionen USD		Q2		Wachstu	H1		Wachstu
		2021	2020	m	2021	2020	m
				%			%
ACV nach Lösung	Kerngeschäft	94,6	90,3	5%	205,9	185,4	11%
	Emerging Segment	14,4	8,3	73%	40,7	21,7	88%
	Gesamt	109,0	98,6	11%	246,6	207,1	19%
Umsatz/ACV Conversion	Kerngeschäft	128%	127%		117%	119%	
	Emerging Segment	107%	127%		76%	89%	
	Gesamt	126%	127%		110%	116%	
Bereinigter Umsatz	Kerngeschäft	121,4	115,0	6%	240,0	221,1	9%
	Emerging Segment	15,4	10,5	47%	30,9	19,3	60%
	Gesamt	136,8	125,5	9%	270,9	240,4	13%

SUSE verzeichnete auch im zweiten Quartal 2021 starkes Wachstum im Gesamtgeschäft. Besonders dynamisch entwickelten sich das Cloud-Geschäft und SUSE Rancher.

Der annualisierte Vertragswert (ACV) lag im zweiten Quartal 2021 bei \$ 109,0 Millionen, was einem Wachstum von 11 % gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr entspricht. Nach einem Wachstum von 27 % im ersten Quartal verzeichnete das Unternehmen für das erste Halbjahr ein Wachstum von insgesamt 19 %.

Das Vorjahresquartal war durch eine große Vertragsverlängerung und einen damit verbundenen, signifikanten ‚Upsell‘ höherwertiger Lösungen in unserem Kerngeschäft geprägt. Bereinigt um diesen Umstand hätte das ACV-Wachstum im Vergleich zum Vorjahresquartal insgesamt 22 % betragen. Das Emerging Geschäft verzeichnete im Berichtszeitraum ein ACV-Wachstum von 73 % auf \$ 14,4 Millionen, da immer mehr Kunden Cloud-basierte und Container-Technologien einsetzen. Dies hat für mehrere große Aufträge, darunter der erste Auftrag eines unabhängigen Softwareanbieter (ISV), und damit für starkes Wachstum von SUSE Rancher gesorgt. Gleichzeitig verzeichnet SUSE Rancher verstärkt Verträge mit längeren Laufzeiten und gute Fortschritte auf dem EMEA-Markt mit Produkten, die an Bestandskunden von SUSE verkauft werden. Dank der dynamischen Entwicklung von SUSE Rancher wächst die Pipeline für das Emerging Geschäft weiter.

Globale Trends in den Bereichen Technologie, Personal, Wirtschaft und Lieferketten führen dazu, dass immer mehr On-Premises-Workloads in die Cloud verlagert werden. Daher hat sich das Cloud-Geschäft von SUSE mit einem ACV-Wachstum von über 50 % in den beiden ersten Quartalen des Geschäftsjahres besonders gut entwickelt. Unterstützt wurde dies durch eine starke Performance bei den Hyperscalern und große Vertragsabschlüsse mit anderen Managed Service Providern (MSP). Da die Nachfrage nach Multi-Cloud- und Cloud-basierten Infrastrukturen wächst, hat sich das Geschäft von SUSE Rancher im zweiten Quartal verglichen mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt. Der

annualisierte Vertragswert im RTM Independent Hardware Vendor (IHV) fiel im zweiten Quartal etwas geringer aus, was teilweise auf generelle Probleme in den Lieferketten der Hardware Hersteller zurückzuführen ist. Dadurch haben sich die Vorlaufzeiten für die Kunden erhöht. Allerdings standen dieser rückläufigen Entwicklung zwei große Aufträge im Embedded Geschäft entgegen.

Aus geografischer Sicht entwickelte sich insbesondere der nordamerikanische Markt mit einem ACV-Wachstum von über 30 % sehr stark, begünstigt durch mehrere große Aufträge und einen hohen Anteil des SUSE Rancher-Wachstums. Ohne Berücksichtigung des Großauftrags im Kerngeschäft im zweiten Quartal 2020 wurde in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) ein Wachstum von mehr als 10 % erzielt. In den wichtigen Zielmärkten Lateinamerika und APJ zeigen die laufenden Investitionen in den Vertrieb weiterhin Wirkung. So legte der annualisierte Vertragswert in den beiden Regionen von einem geringen Niveau aus um mehr als 50 % bzw. 30 % zu.

Die Gesamtvertragslaufzeit für die letzten 12 Monate bis zum Ende des zweiten Quartals blieb mit 19 Monaten gegenüber dem Vorquartal unverändert und lag leicht unter dem Vorjahreswert. Die Veränderung in den letzten 12 Monaten spiegelt in erster Linie den gestiegenen Anteil des Cloud-Geschäfts und die Verschiebung vom direkten Endanwender zum Cloud-Service-Provider wider, bei dem die Vertragslaufzeiten zu Beginn tendenziell kürzer sind. Dies wurde dadurch ausgeglichen, dass die Vertragslaufzeiten der Endkundenverträge gestiegen ist (insbesondere in den letzten sechs Monaten), so dass die durchschnittliche Vertragslaufzeit stabilisiert wurde.

Der bereinigte Umsatz für das Quartal betrug \$ 136,8 Millionen, ein Plus von 9 % gegenüber dem Vorjahr (\$ 125,5 Millionen). Während das Kerngeschäft seinen Umsatz um 6 % steigern konnte, legte der Umsatz im Emerging Segment um 47 % zu. Für das erste Halbjahr betrug das Umsatzplus 13 %.

In der Steigerung des bereinigten Umsatzes im Kerngeschäft um 6 % spiegelt sich der höhere Vergleichswert im zweiten Quartal 2020 wider. Dieser war auf eine einmalige Nachzahlung an Lizenzgebühren von \$ 4,5 Millionen und auf eine etwas geringere ACV Conversion aufgrund längerer Vertragslaufzeiten im Cloud-Geschäft zurückzuführen. Der Anstieg des bereinigten Umsatzes im Emerging Segment um 47 % auf \$ 15,4 Millionen wiederum ist der dynamischen Entwicklung von SUSE Rancher geschuldet. Die Conversion Rate fiel im Berichtsquartal geringer aus als im Vorjahr, was auf die nachgelagerten Kosten der ACV-Rechnungen im Berichtsquartal zurückzuführen ist.

Der EUR-USD-Kurs ist der einzige Wechselkurs, der unsere Umsatzerlöse wesentlich beeinflusst. Ohne Berücksichtigung der günstigen Entwicklung des Euro-Kurses betrug das bereinigte Umsatzwachstum im zweiten Quartal 9 % und im ersten Halbjahr 12 %. Bereinigt um den Einfluss der Wechselkursentwicklung auf den annualisierten Vertragswert wurde im zweiten Quartal ein Plus von 7 % und im ersten Halbjahr ein Plus von 15 % erzielt. Der Ermittlung der Quartalszahlen wurde ein EUR/USD von \$ 1,09 für das zweite Quartal 2020 und von \$ 1,20 für das zweite Quartal 2021 zugrunde gelegt.

Jährlich wiederkehrende Umsätze (ARR) & Netto-Bindungsrate (NRR)

Millionen USD	Zum 30. April		
	2021	2020	Veränderung in %
ARR – SUSE (per Ende Januar 2021)	468,6	420,3	11%
ARR – Rancher (per Ende Januar 2021)	50,7	26,5	91%
ARR – Gesamt	519,3	446,8	16%
Netto-Bindungsrate – SUSE (in %)	108,6%	110,4%	-2% pts
Netto-Bindungsrate – Rancher (in %)	124,6%	102,4%	22% pts

Hinweis: ARR und Netto-Bindungsrate werden ein Quartal später in Millionen US-Dollar und zu aktuellen Wechselkursen ausgewiesen. Die Kennzahlen werden für jeden Geschäftsbereich separat und nicht pro forma erfasst.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz (ARR) steigt kontinuierlich, und zwar sowohl im ursprünglichen SUSE-Geschäft als auch im neu erworbenen Rancher-Geschäft. Am Ende des zweiten Quartals lag der ARR von SUSE bei \$ 468,6 Millionen und damit 11 % höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum (\$ 420,3 Millionen). Rancher konnte seinen ARR von \$ 26,5 Millionen auf \$ 50,7 Millionen fast verdoppeln.

Die Netto-Bindungsrate (NRR) des SUSE-Geschäfts blieb mit 108,6 % im Jahresvergleich relativ konstant, während das Rancher-Geschäft seine NRR von 102,4 % auf 124,6 % und damit um 22 Prozentpunkte steigern konnte. Dies belegt, dass es SUSE zunehmend gelingt, Verträge für höherwertige Lösungen zu verkaufen.

Kosten

Millionen USD	Q2	Q2	Wachstum	H1	H1	Wachstum
	2021	2020	%	2021	2020	%
Bereinigter Umsatz	136,8	125,5	9%	270,9	240,4	13%
Umsatzkosten	10,5	7,5	40%	18,6	14,6	27%
Bruttogewinn	126,3	118,0	7%	252,3	225,8	12%
<i>Marge (%)</i>	92%	94%		93%	94%	
Vertrieb, Marketing & Betrieb	35,9	34,1	5%	67,4	69,5	-3%
Forschung & Entwicklung	22,4	20,1	11%	44,4	40,4	10%
Vertriebsgemeinkosten	19,8	14,0	41%	31,6	28,5	11%
Betriebsaufwand gesamt	78,1	68,2	15%	143,4	138,4	4%

Hinweis: In dem in dieser Tabelle ausgewiesenen Betriebsaufwand sind weder Abschreibungen noch bestimmte andere Aufwandspositionen aus dem IFRS-Abschluss in Anhang 1 enthalten. Alle Kosten werden pro forma ausgewiesen, darunter auch die Aufwendungen von Rancher in allen Berichtszeiträumen ab 1. November.

Die Bruttogewinnmarge war mit 92 % leicht rückläufig (Vorjahr: 94 %), was auf das Wachstum des Geschäfts mit US-Bundesbehörden (Rancher Government Services bzw. RGS) zurückzuführen ist, bei dem im Rahmen der Erfüllung von Beratungsleistungen gegenüber den Kunden des US-Bundes vergleichsweise höhere Fremdleistungskosten angefallen sind.

Der gesamte Betriebsaufwand im Berichtsquartal belief sich auf \$ 78,1 Millionen und lag damit 15 % über dem Niveau des Vorjahres. Der Kostenanstieg ist in erster Linie auf den Personalaufwand zurückzuführen, der sich aus der Trennung von SUSE und Micro Focus ergab, sowie auf die laufenden Investitionen in neue Vertriebsmitarbeiter, um die Wachstumschancen zu realisieren.

Die Kosten für Vertrieb, Marketing und Betriebsorganisation stiegen um \$ 1,8 Millionen. Darin enthalten sind die Auswirkungen von IFRS 15 auf die Provisionen in Höhe von -\$ 3 Millionen. Dieser Entwicklung lag ein Kostenanstieg von \$ 5 Millionen zugrunde, der in erster Linie darauf zurückzuführen ist, dass die Zahl der Mitarbeiter um 61 Personen stieg und die Marketingaufwendungen zur Steigerung der Nachfrage erhöht wurden.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg netto um \$ 2,3 Millionen bzw. 11 %. Der Kostenanstieg ist auf die Einstellung neuer Mitarbeiter zurückzuführen, der nur teilweise durch Personalabbau in bestimmten Produktbereichen, bei denen sich durch die Übernahme von Rancher Überschneidungen ergeben hatten, kompensiert wurde.

Die Kosten für Allgemeines und Administration stiegen wie erwartet um 41 %. Darin spiegeln sich die Ausgliederung von Micro Focus und die daraus resultierenden zusätzlichen Ressourcen in allen Verwaltungsbereichen wider, da wir von einem Transitional Service Agreement zum eigenständigen Betrieb unserer Systeme und Prozesse übergegangen sind. In den Kosten für Allgemeines und Administration sind auch Investitionen enthalten, die wir getätigt haben, um zu wachsen und den Börsengang durchzuführen. Die Mitarbeiterzahl stieg um 40 Personen, Einstellungs- und Ausbildungskosten entsprechend.

In den verbleibenden Monaten des Geschäftsjahres plant SUSE zusätzliche umfassende Maßnahmen zum Personalaufbau, insbesondere in den Bereichen Vertrieb und Technik, um das Wachstum des Unternehmens weiter zu fördern.

In den Tabellen in diesem Dokument werden bestimmte, wesentliche Posten unberücksichtigt gelassen, die im IFRS-Abschluss für den Berichtszeitraum enthalten sind. Der Abschluss nach IFRS ist zusammen mit einer entsprechenden Überleitung in Anhang 1 zusammengefasst.

Rentabilität

Millionen USD	Q2	Q2	Wachstum	H1	H1	Wachstum
	2021	2020	%	2021	2020	%
Bereinigtes EBITDA	48,2	49,8	-3%	108,9	87,4	25%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (%)</i>	35%	40%		40%	36%	
Veränderung des RAP	6,2	9,4	-34%	52,6	27,7	90%
Bereinigtes Cash-EBITDA	54,4	59,2	-8%	161,5	115,1	40%
<i>Marge (%)</i>	40%	47%		60%	48%	

Das bereinigte EBITDA für das zweite Quartal belief sich auf \$ 48,2 Millionen und lag damit um 3 % unter dem Vorjahreswert. Ursache für den Rückgang waren die anhaltenden Investitionen über das gesamte Unternehmen hinweg zur Förderung des Wachstums. Folglich sank die bereinigte EBITDA-Marge um 5 Prozentpunkte.

Die Veränderung des Rechnungsabgrenzungspostens betrug \$ 6,2 Millionen und damit \$ 3,2 Millionen weniger als im Vorjahr, was auf die Auswirkungen eines großen Vertrags mit mehrjähriger Laufzeit im zweiten Quartal 2020 zurückzuführen ist. Infolgedessen lag das bereinigte Cash-EBITDA im zweiten Quartal bei \$ 54,4 Millionen und damit 8 % unter dem Vorjahreswert.

Das bereinigte Cash-EBITDA für das erste Halbjahr belief sich auf \$ 161,5 Millionen und lag damit 40 % über dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums.

Cashflow

Millionen USD	Q2 2021	Q2 2020	Änderung %	H1 2021	H1 2020	Änderung %
Bereinigtes Cash-EBITDA:	54,4	59,2	-8%	161,5	115,1	40%
Brutto-Investitionsaufwand	-0,4	-0,3	33%	-0,8	-1,0	-20%
Änderung im Core Working Capital	24,1	19,3	25%	-27,6	4,7	unbedeutend
IFRS 15	-7,3	-4,3	70%	-17,3	-9,3	86%
IFRS 16	-1,6	-3,0	-47%	-3,6	-6,3	-43%
Zahlungswirksame Steuern	-1,6	-1,9	-16%	-4,0	-3,4	18%
Rancher Pro-Forma-uFCF	0	-2,3	unbedeutend	-1,8	-4,2	-57%
Bereinigter uFCF	67,6	66,7	1%	106,4	95,6	11%
<i>Conversion des bereinigten uFCF aus dem bereinigten EBITDA</i>	140%	134%		98%	109%	

Die Cashflow-Conversion belief sich im Berichtsquartal bei einem Adjusted Unlevered Free Cashflow von \$ 67,6 Millionen auf 140 %.

Die Investitionsausgaben entsprachen mit \$ 0,4 Millionen der Planung und spiegeln weiterhin die geringe Kapitalintensität des Geschäftsmodells von SUSE wider. Die zahlungswirksamen Steuern beliefen sich auf \$ 1,6 Millionen, da das Unternehmen weiterhin seine akkumulierten Steuererstattungsansprüche geltend macht.

Das betriebliche Vermögen wirkte sich mit \$ 24,1 Millionen positiv aus, während es im ersten Quartal noch einen negativen Effekt von \$ 51,7 Millionen gehabt hatte. Der negative Wert für das erste Quartal war auf einen deutlichen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Ende des ersten Quartals zurückzuführen. Der anschließende Einzug dieser Forderungen führte dazu, dass sich das betriebliche Vermögen im zweiten Quartal positiv entwickelte.

Verschuldung

Millionen USD	Zum 30. April		
	2021	2020	Veränderung in %
Nettoverschuldung	1.204,8	896,9	34%

Zum 30. April 2021 belief sich die Nettoverschuldung des Unternehmens auf \$ 1.204,8 Millionen: der Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung geteilt durch bereinigtes Cash-EBITDA der letzten zwölf Monate) lag bei 5,3x. Die Verschuldung erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreswert von \$ 896,9 Millionen vor allem durch die Aufnahme von weiterem Fremdkapital in Höhe von \$ 300 Millionen für die Finanzierung der Akquisition von Rancher im Jahr 2020.

Nach dem Börsengang (IPO) von SUSE, der im Mai und damit nach dem Ende des Berichtszeitraums stattfand, wurden etwa \$ 502 Millionen des Erlöses dazu eingesetzt, die Verbindlichkeiten des Unternehmens zurückzuführen. Das nachrangig besicherte Darlehen (Second Lien Term Loan) im Volumen von \$ 270 Millionen wurde vollständig zurückgezahlt und der Restbetrag in Höhe von \$ 232 Millionen wurde zur Reduzierung des Term Loan B verwendet. Infolgedessen betrug der äquivalente Verschuldungsgrad, der sich aus dem bereinigten Cash-EBITDA der letzten 12 Monate bis zum 30. April 2021 ergibt, 3,1x. Dieser Wert liegt innerhalb des zum Zeitpunkt des Börsengangs festgelegten Zielkorridors für den Verschuldungsgrad von 3,0x bis 3.5x.

Aktuelle Informationen zum Börsengang – Veranstaltung nach dem 2. Quartal

Nach Ende des zweiten Quartals wurde SUSE im Zuge eines Börsengangs an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der Prospekt für den Börsengang wurde am 5. Mai 2021 veröffentlicht, und die Notierung wurde am 19. Mai 2021 wirksam.

Damit sind nun 168,3 Millionen Aktien im Umlauf, von denen 76,8 % in der Hand von Fonds sind, die von EQT AB beraten werden, während sich die restlichen 23,2 % im Streubesitz befinden. Durch die bereits erfolgten Zuteilungen wurden weitere 1,9 Millionen Aktien geschaffen, die im Rahmen verschiedener Options- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramme des Unternehmens ausgegeben werden könnten.

ESG

Umwelt-, Sozial- und Governance-Belange (ESG) sind auch künftig von zentraler Bedeutung für das offene und innovative Geschäftsmodell von SUSE – von der Art und Weise, wie wir unsere Geschäfte führen, bis hin zu unseren Mitarbeitern und den gesellschaftlichen Auswirkungen unserer Tätigkeit. Die ESG-Funktion ist direkt dem CEO unterstellt.

Im zweiten Quartal hat SUSE damit begonnen, die Corporate Governance auf unseren neuen Status als börsennotierte Gesellschaft auszurichten. Wir haben unser Managementteam und den Aufsichtsrat einem Review unterzogen und das interne Richtlinienmanagement überarbeitet. Außerdem setzen wir uns weiterhin für unsere Mitarbeiter ein und sorgen dafür, dass in einer inklusiven Arbeitskultur ihre Motivation hoch bleibt. Derzeit wird ein neues Berichtsverfahren eingeführt: Ab Anfang 2022 werden

wir umfassender über die Unternehmenstätigkeit berichten und einen Nachhaltigkeitsbericht vorlegen, der auf den Nachhaltigkeits- und CDP-Standards der Global Reporting Initiative (GRI) beruht.

SUSE hat sich das ambitionierte Ziel gesetzt, bis 2026 30 % der Führungspositionen mit Frauen zu besetzen, wobei der in früheren Jahren erreichte Frauenanteil als Vergleichsmaßstab dient. Wir arbeiten nach wie vor daran, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben und haben zu diesem Zweck den SUSE-Udacity Cloud-native Foundation-Kurs gestartet, mit dem wir mehr als 15.000 Lernenden wichtige digitale Fähigkeiten vermitteln. Mindestens 300 dieser Stipendien sind vorrangig an Menschen aus Bevölkerungsgruppen gerichtet, die im Technologiesektor unterrepräsentiert sind. Mit dem Stipendium können die Begünstigten im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2021 ein vollständiges Nanodegree-Curriculum zu absolvieren.

Und schließlich hat SUSE als grünes Unternehmen, das bewährte Methoden praktiziert, die Erhebung der Treibhausgasemissionen des Unternehmens abgeschlossen, die wir seitdem wir im Jahr 2019 unabhängig geworden sind, gemessen haben. Wir wollen uns ehrgeizige Klimaziele setzen und diese konsequent verfolgen und umsetzen.

Ausblick

Das zweite Quartal verlief erwartungsgemäß und der Ausblick und die Prognosen von SUSE für das laufende Jahr und die Folgejahre, die im Prospekt zum Börsengang vom 5. Mai 2021 enthalten sind, bleiben unverändert.

Für 2021 wird im Kerngeschäft ein ACV-Wachstum im mittleren bis hohen Zehnprozentbereich prognostiziert (stärker in der zweiten Jahreshälfte), und im Emerging Segment ein Zuwachs von mindestens \$ 75 Millionen.

Es wird erwartet, dass der bereinigte Umsatz im Bereich von \$ 550 bis 570 Millionen liegt, mit einer bereinigten EBITDA-Marge von ungefähr Mitte 30 Prozent.

Die Veränderung des Rechnungsabgrenzungspostens ist voraussichtlich im Verhältnis zum bereinigten Umsatz (Nettozufluss) gering. Daraus ergibt sich ein bereinigtes Cash-EBITDA im Bereich von \$ 245 bis 265 Millionen, was einer Marge von etwa 46 % entspricht.

Es wird auch erwartet, dass die Conversion Rate des bereinigten EBITDA zum Adjusted Unlevered Free Cash Flow etwa bei 95 % liegen wird.

Auf mittlere Frist wird davon ausgegangen, dass der annualisierte Vertragswert im Kerngeschäft jährlich im mittleren bis hohen Zehnprozentbereich wächst, während für das Emerging Business ein Wachstum von über 50 % pro Jahr erwartet wird. Die bereinigte EBITDA-Marge bleibt ab 2021 voraussichtlich stabil, bevor sie allmählich in Richtung 40 % ansteigt. Zudem wird erwartet, dass die Conversion Rate zum Adjusted Unlevered Free Cash Flow prozentual stabil bleibt oder ab 2021 leicht ansteigt.

Wir weisen darauf hin, dass die Jahresprognose zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Börsenprospekts abgegeben wurde und auf budgetierten Wechselkursen basierte. Dies beinhaltete auch Prognosen von Rancher über elf Monate. Die für das Geschäftsjahr 2021 angenommenen durchschnittlichen Wechselkurse lauteten 1 USD gleich 0,773 GBP und 1 USD gleich 0,905 EUR.

Bitte beachten Sie auch, dass die Zahlen von Rancher für den ersten Monat des Geschäftsjahres 2021 bei der Prognose zum Börsengang nicht berücksichtigt wurden, während die Zahlen im Hauptteil dieses Berichts Rancher auf pro-forma-Basis miteinbeziehen. Die Auswirkung auf den annualisierten

Vertragswert beträgt \$ 5,7 Millionen, auf den der bereinigte Umsatz \$ 3,7 Millionen, auf das bereinigte EBITDA eine Reduktion von \$ 1,8 Millionen, und auf das bereinigte Cash-EBITDA \$ 0,9 Millionen, was im Verhältnis zu den in der Prognose angegebenen Spannen gering ist.

Zusätzliche Informationen

Über SUSE

SUSE ist ein weltweit führender Anbieter innovativer, zuverlässiger für Unternehmen entwickelter Open Source-Lösungen. Über 60 % der Fortune 500-Unternehmen verlassen sich bei der Ausführung ihrer geschäftskritischen Workloads auf unser System. Unsere marktführenden Linux-, Kubernetes-, Container- und Cloud-Angebote ermöglichen es unseren Kunden, überall innovativ zu arbeiten – vom Rechenzentrum über die Cloud bis hin zur Edge und darüber hinaus. SUSE schafft Open Source-Produkte, die diesem Namen gerecht werden. So geben wir unseren Kunden die Flexibilität, aktuelle Herausforderungen im Bereich Innovation zu bewältigen und die Freiheit, ihre Strategie und Lösungen für die Zukunft weiterzuentwickeln. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Luxemburg und beschäftigt weltweit fast 2000 Mitarbeiter. SUSE ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Weitere Informationen finden Sie unter www.suse.com.

Ansprechpartner

Für Investoren:

Jonathan Atack
Investor Relations, SUSE
Telefon: +44 7741 136019
E-Mail: IR@suse.com

Für Medienvertreter:

Harald Kinzler
Kekst CNC
Telefon: +49 172 899 6267
E-Mail: harald.kinzler@kekstcnc.com

Informationen zum Webcast

Melissa Di Donato (CEO) und Andy Myers (CFO) werden am 15. Juli 2021 um 14:00 Uhr MESZ / 13:00 Uhr BST eine Telefonkonferenz für Analysten und Investoren abhalten, um die Zahlen zu besprechen.

Der Audio-Webcast kann über den folgenden Link wiedergegeben werden <https://www.webcast-egs.com/suse20210715>. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations-Website zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation sowie der Halbjahresbericht 2021 stehen ebenfalls auf dieser Seite zum Download bereit.

Wichtiger Hinweis

Bei gewissen Aussagen in dieser Mitteilung kann es sich um „zukunftsgerichtete Aussagen“ handeln. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen, die zum Zeitpunkt der Niederschrift als angemessen erachtet

werden, und unterliegen erheblichen Risiken und Unwägbarkeiten, insbesondere solchen, die in den Veröffentlichungen von SUSE beschrieben werden. Sie sollten sich nicht auf diese zukunftsgerichteten Aussagen als Vorhersage zukünftiger Ereignisse verlassen, und wir übernehmen keine Verpflichtung, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund verschiedener Faktoren, wie z. B. Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, betrügerischem Verhalten Dritter, mangelnder Innovationsfähigkeit, unzureichender Datensicherheit und Veränderungen des Wettbewerbsniveaus, erheblich und nachteilig von den in diesen Angaben enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen.

Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu überarbeiten, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen. Alle nachfolgenden schriftlichen und mündlichen zukunftsgerichteten Aussagen, die dem Unternehmen oder Personen, die in seinem Namen handeln, zuzuschreiben sind, werden in ihrer Gesamtheit ausdrücklich durch die vorstehend genannten und an anderer Stelle in dieser Mitteilung enthaltenen Hinweise eingeschränkt.

Finanzkalender

Datum	Ereignis
16. September 2021	Veröffentlichung der Ergebnisse für das 3. Quartal / Analysten-Telefonkonferenz
20. Januar 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das 4. Quartal / Analysten-Telefonkonferenz
24. März 2022	Jahreshauptversammlung

APPENDIX 1 Reconciliation from IFRS to Adjusted Pro Forma Figures

IFRS Revenue to Adjusted Revenue

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
Revenue – IFRS	133.2	113.4	17%	259.7	215.7	20%
<i>Adjustments:</i>						
Contract liability haircut amortized	3.6	4.6	-22%	7.5	11.1	-32%
Pro Forma Rancher ¹	0.0	7.5	<i>nm</i>	3.7	13.6	<i>nm</i>
Adjusted revenue	136.8	125.5	9%	270.9	240.4	13%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in H1 2021, and for the full periods in 2020 Q2 and H1.

IFRS Operating Loss to Adjusted EBITDA

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
Operating loss – IFRS	(130.0)	8.0	<i>nm</i>	(150.8)	(2.3)	<i>nm</i>
<i>Adjustments:</i>						
Amortization and Depreciation	40.5	32.8	23%	78.8	67.8	16%
Separately reported items	4.6	0.0	<i>nm</i>	9.2	0.0	<i>nm</i>
Contract liability haircut amortized	3.6	4.6	-22%	7.5	11.1	-32%
Non-recurring items	6.3	6.6	-5%	13.3	14.0	-5%
Share-based payments	127.6	2.2	<i>nm</i>	153.6	4.3	<i>nm</i>
Foreign exchange - unrealized	(4.4)	(0.4)	<i>nm</i>	(0.9)	0.9	<i>nm</i>
Adjusted EBITDA - Non Pro Forma	48.2	53.8	-10%	110.7	95.8	16%
Pro-Forma Rancher ¹	0.0	(4.0)	<i>nm</i>	(1.8)	(8.4)	<i>nm</i>
Adjusted EBITDA – Pro Forma	48.2	49.8	-3%	108.9	87.4	25%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in H1 2021, and for the full periods in 2020 Q2 and H1.

Adjusted Deferred Revenue to IFRS Deferred Revenue

USD \$ millions	Q2	Q2	Change	H1	H1	Change
	2021	2020	%	2021	2020	%
Movement in contract liabilities: Pro Forma	(6.2)	(9.4)	-34%	(52.6)	(27.7)	90%
Pro-Forma Rancher ¹	0	1.6	nm	2.7	4.5	-40%
Movement in contract liabilities: Non Pro Forma	(6.2)	(7.8)	-21%	(49.9)	(23.2)	115%
<i>Adjustments:</i>						
Contract liability haircut amortized	(3.6)	(4.6)	-22%	(7.5)	(11.1)	-32%
Movement in contract liabilities – IFRS	(9.8)	(12.4)	-21%	(57.4)	(34.3)	67%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in H1 2021, and for the full periods in 2020 Q2 and H1.

IFRS Net Cash in flow from Operating Activities to Adjusted uFCF

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
Net cash inflow from operating activities	38.8	53.2	-27%	51.8	90.7	-43%
Interest paid	14.8	13.5	10%	28.8	27.2	6%
Tax paid	1.6	2.0	-20%	4.0	3.4	18%
Cash generated from operations	55.2	68.7	-20%	84.6	121.3	-30%
Addbacks - non cash items	(164.4)	(42.0)	291%	(236.1)	(88.8)	166%
Movements - other working capital	(25.7)	(16.8)	53%	25.8	(26.1)	-199%
Movement in other pensions	0.1	(0.9)	-111%	(0.1)	(0.1)	0%
Movements in provisions	1.3	0.5	160%	3.1	1.6	94%
Movements in contract related assets	9.7	6.3	54%	21.8	13.0	68%
Movements in contract liabilities	(6.2)	(7.8)	-21%	(49.9)	(23.2)	115%
Operating loss per IFRS Statements	(130.0)	8.0	-1725%	(150.8)	(2.3)	6457%
Depreciation and Amortization	40.5	32.8	23%	78.8	67.8	16%
EBITDA per IFRS Statements	(89.5)	40.8	-319%	(72.0)	65.5	-210%
Separately reported items	4.6	0.0	100%	9.2	0.0	100%
Non-recurring items	6.3	6.6	-5%	13.3	14.0	-5%
Share-based payments and ER taxes	127.6	2.2	5700%	153.6	4.3	3472%
Deferred revenue haircut	3.6	4.6	-22%	7.5	11.1	-32%
Foreign Exchange - Unrealized	(4.4)	(0.4)	1000%	(0.9)	0.9	-200%
Adjusted EBITDA	48.2	53.8	-10%	110.7	95.8	16%
Rancher Pro Forma Adjustment	0.0	(4.0)	-100%	(1.8)	(8.4)	-79%
Adjusted EBITDA (SUSE & Rancher Pro Forma)	48.2	49.8	-3%	108.9	87.4	25%
Movement in contract liabilities	6.2	9.4	-34%	52.6	27.7	90%
Cash Adjusted EBITDA (SUSE & Rancher Pro Forma)	54.4	59.2	-8%	161.5	115.1	40%
IFRS 15	(7.3)	(4.3)	70%	(17.3)	(9.3)	86%
IFRS 16	(1.6)	(3.0)	-47%	(3.6)	(6.3)	-43%
Change in core working capital	24.1	19.3	25%	(27.6)	4.7	-686%
Gross capital expenditure	(0.4)	(0.3)	33%	(0.8)	(1.0)	-20%
Tax expense	(1.6)	(1.9)	-16%	(4.0)	(3.4)	18%
Other adjustments - Rancher Pro Forma	0.0	(2.3)	-100%	(1.8)	(4.2)	-57%
Adjusted Unlevered Free Cash Flow	67.6	66.7	1%	106.4	95.6	11%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in H1 2021, and for the full periods in 2020 Q2 and H1.

APPENDIX 2 Supplementary Information

Adjusted Profit Before Tax

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
Adjusted revenue	136.8	125.5	9%	270.9	240.4	13%
Adjusted EBITDA – Pro Forma	48.2	49.8	-3%	108.9	87.4	25%
Depreciation - PPE	1.1	1.0	10%	2.3	1.8	28%
Depreciation - Right of Use Assets	1.4	2.7	-48%	3.1	5.9	-47%
Net Finance Costs	23.4	23.3	0%	30.0	40.3	-26%
Adjusted profit before tax	22.3	22.8	-2%	73.5	39.4	87%
<i>Adjusted profit before tax %</i>	<i>16%</i>	<i>18%</i>		<i>27%</i>	<i>16%</i>	

ACV – By Route to Market

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
End User	87.0	76.1	14%	203.4	167.3	22%
Independent Hardware Vendor & Embedded	22.0	22.5	-2%	43.2	39.8	9%
Total ACV	109.0	98.6	11%	246.6	207.1	19%

ACV – By Region

USD \$ millions	Q2 2021	Q2 2020	Change %	H1 2021	H1 2020	Change %
Europe, Middle East and Africa	43.0	47.6	-10%	120.8	107.5	12%
North America	46.4	35.3	31%	86.7	69.1	25%
Asia Pacific and Japan	7.0	5.4	30%	17.1	13.2	30%
Greater China	9.6	8.4	14%	16.4	14.0	17%
Latin America	3.0	1.9	58%	5.6	3.3	70%
Total ACV	109.0	98.6	11%	246.6	207.1	19%

APPENDIX 3 Comparable Data for Prior Periods

USD \$ millions		2020		2021	
		Q1	Q2	Q1	Q2
ACV by Solution	Core	95.1	90.3	111.3	94.6
	Emerging	13.3	8.3	26.4	14.4
	Total	108.4	98.6	137.7	109.0
Adjusted revenue	Core	106.1	115.0	118.6	121.4
	Emerging	8.8	10.5	15.5	15.4
	Total	114.9	125.5	134.1	136.8
Cost of sales		7.1	7.5	8.1	10.5
Gross profit		107.8	118.0	126.0	126.3
<i>% Margin</i>		<i>94%</i>	<i>94%</i>	<i>94%</i>	<i>92%</i>
Sales, Marketing & Operations		35.4	34.1	31.5	35.9
Research & Development		20.3	20.1	22.0	22.4
General & Administrative		14.5	14.0	11.8	19.8
Total Operating Expenses		70.2	68.2	65.3	78.1
Adjusted EBITDA – Pro Forma		37.6	49.8	60.7	48.2
<i>% Adjusted EBITDA – Pro Forma Margin</i>		<i>33%</i>	<i>40%</i>	<i>45%</i>	<i>35%</i>
Change in deferred revenue		18.3	9.4	46.4	6.2
Adjusted Cash EBITDA – Pro Forma		55.9	59.2	107.1	54.4
<i>% Cash Adjusted EBITDA – Pro Forma Margin</i>		<i>49%</i>	<i>47%</i>	<i>80%</i>	<i>40%</i>

APPENDIX 4 Alternative Performance Measures (APM)

This document contains certain alternative performance measures (collectively, “APMs”) including ACV, ARR, NRR, ACV to Revenue Conversion, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, and Net Debt that are not required by, or presented in accordance with, IFRS, Luxembourg GAAP or any other generally accepted accounting principles. Certain of these measures are derived from the IFRS accounts of the Company and others are derived from management reporting or the accounting or controlling systems of the Group.

SUSE presents APMs because they are used by management in monitoring, evaluating and managing its business, and management believes these measures provide an enhanced understanding of SUSE’s underlying results and related trends. The definitions of the APMs may not be comparable to other similarly titled measures of other companies and have limitations as analytical tools and should, therefore, not be considered in isolation or as a substitute for analysis of SUSE’s operating results as

reported under IFRS or Luxembourg GAAP. APMs such as ACV, ARR, NRR, ACV to Revenue Conversion, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA Margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, RPO and Net Debt are not measurements of SUSE's performance or liquidity under IFRS, Luxembourg GAAP or German GAAP and should not be considered as alternatives to results for the period or any other performance measures derived in accordance with IFRS, Luxembourg GAAP, German GAAP or any other generally accepted accounting principles or as alternatives to cash flow from operating, investing or financing activities.

SUSE has defined each of the following APMs as follows:

“Annual Contract Value” or “ACV”: ACV represents the first 12 months monetary value of a contract. If total contract duration is less than 12 months, 100% of invoicing is included in ACV;

“ACV to Revenue Conversion”: expressed as a percentage, this APM represents revenue in a given period expressed as a percentage of ACV generated over the same period. The conversion percentage is dependent on the duration and timing of new contracts in the period as well as the renewal timing of existing contracts for any given quarter or fiscal year;

“Annual Recurring Revenue” or “ARR”: ARR represents the sum of the monthly contractual value for subscriptions and recurring elements of contracts in a given period, multiplied by 12. ARR for SUSE is calculated three months in arrears, given backdated royalties relating to IHV and Cloud, and hence reflects the customer base as of three months prior;

“Net Retention Rate” or “NRR”: expressed as a percentage, NRR indicates the proportion of ARR that has been retained over the prior 12-month period, which is inclusive of up-sell, cross-sell, down-sell, churn and pricing. It excludes ARR from net new logo end-user customers. The NRR is calculated three months in arrears, aligned to the calculation of ARR;

“Adjusted Revenue”: Revenue as reported in the statutory accounts of the Company, adjusted for fair value adjustments;

“Adjusted EBITDA”: this APM represents earnings before net finance costs, share of loss of associate and tax, adjusted for depreciation and amortization, share based payments, fair value adjustment to deferred revenue, statutory separately reported items, specific non-recurring items and net unrealized foreign exchange (gains)/losses;

“Adjusted Cash EBITDA”: this APM represents Adjusted EBITDA plus changes in contract liabilities in the related period and excludes the impact of contract liabilities – deferred revenue haircut;

“Adjusted Cash EBITDA Margin”: expressed as a percentage, this APM represents Adjusted Cash EBITDA divided by Adjusted Revenue;

“Adjusted Unlevered Free Cash Flow” or “Adjusted uFCF”: this APM represents Adjusted Cash EBITDA less capital expenditure related cash outflow, working capital movements (excluding deferred revenue, which is factored into Adjusted Cash EBITDA, and non-recurring items), cash taxes and the reversal of non-cash accounting adjustments relating to IFRS 15 and IFRS 16;

“Cash Conversion”: expressed as a percentage, this APM represents Adjusted uFCF divided by Adjusted EBITDA;

“Contractual Liabilities and Remaining Performance Obligations” or “RPO”: RPO represents the unrecognized proportion of remaining performance obligations towards subscribers (e.g., the amount of

revenue that has been invoiced, but not yet recognized as revenue) plus amounts for which binding irrevocable commitments have been received but have yet to be invoiced; and

“Net Debt”: this APM represents the sum of non-current financial liabilities, non-current lease liabilities, current financial liabilities and current lease liabilities less cash and cash equivalents as of the respective balance sheet date (excluding capitalized debt arrangement fees (net of amortization) and gains on loan modifications).