

# SAP – Weltmarktführer bei Unternehmenssoftware mit großem Wachstumspotenzial

Deutsche Anlegermesse Frankfurt, März 2012

Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations



**SAP**<sup>®</sup>



# Safe Harbor Statement

---






Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie in dem US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt. Worte wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“ und „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf die SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, welche die zukünftigen Ergebnisse der SAP beeinflussen können, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im aktuellsten Jahresbericht „Form 20-F“. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

# Agenda

---

- 2011 – Rekordjahr für SAP
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- Ausblick
- Anhang

# SAP übertrifft Ausblick und Markterwartungen

	SAP-Ausblick* Gesamtjahr 2011		Istwerte 2011**	
Software u. SW-bez. Serviceerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+ 10 % bis 14 %	Das Unternehmen erwartet, das obere Ende der Spanne zu erreichen.	+17 %	
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währ.ber.)	4,45 Mrd. € bis 4,65 Mrd. €	Das Unternehmen erwartet, das obere Ende der Spanne zu erreichen.	4,78 Mrd. €	
Operative Marge (Non-IFRS, währ.ber.)	+0,5 Pp bis +1,0 Pp		+1,1 Pp	
Effektive Steuerquote (IFRS)	28,5 % bis 29,5 %		27,8 %	
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,5 % bis 28,5 %		26,5 %	

\* Dieser Ausblick wurde erstmals im Januar 2011 gegeben, am 27. Juli 2011 aktualisiert und bei der Bekanntgabe der Q3-Ergebnisse am 26. Oktober 2011 bestätigt – mit Ausnahme des Ausblicks für die IFRS-Steuerquote.

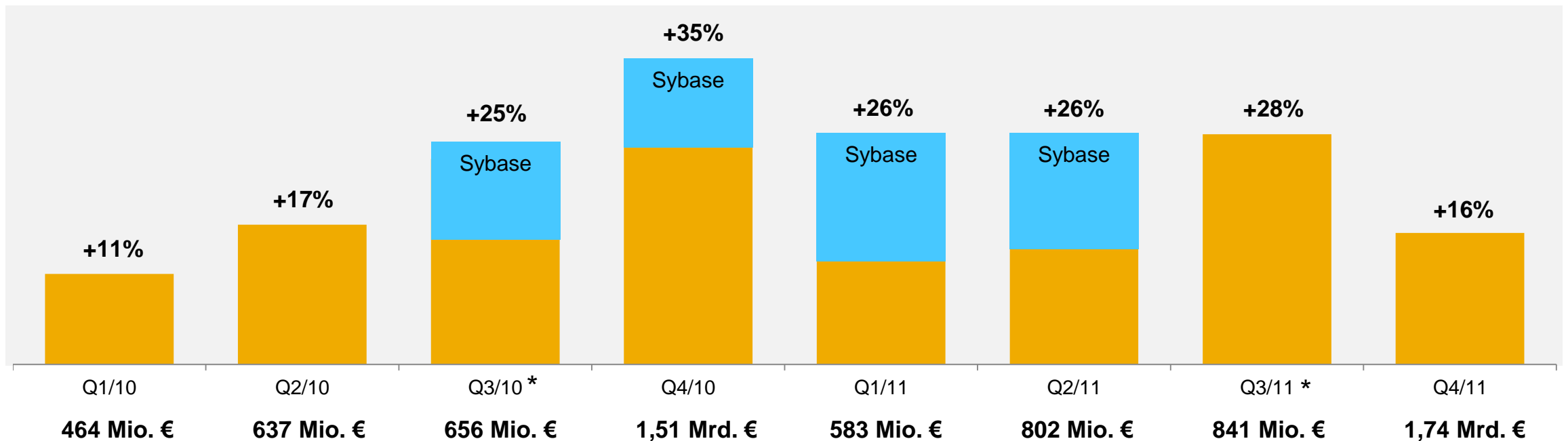
\*\* vorläufig, ungeprüft

# Acht Quartale in Folge zweistelliges Wachstum

## Sybase trug von Beginn an dazu bei

### Softwareerlöse

Wachstumsraten in %

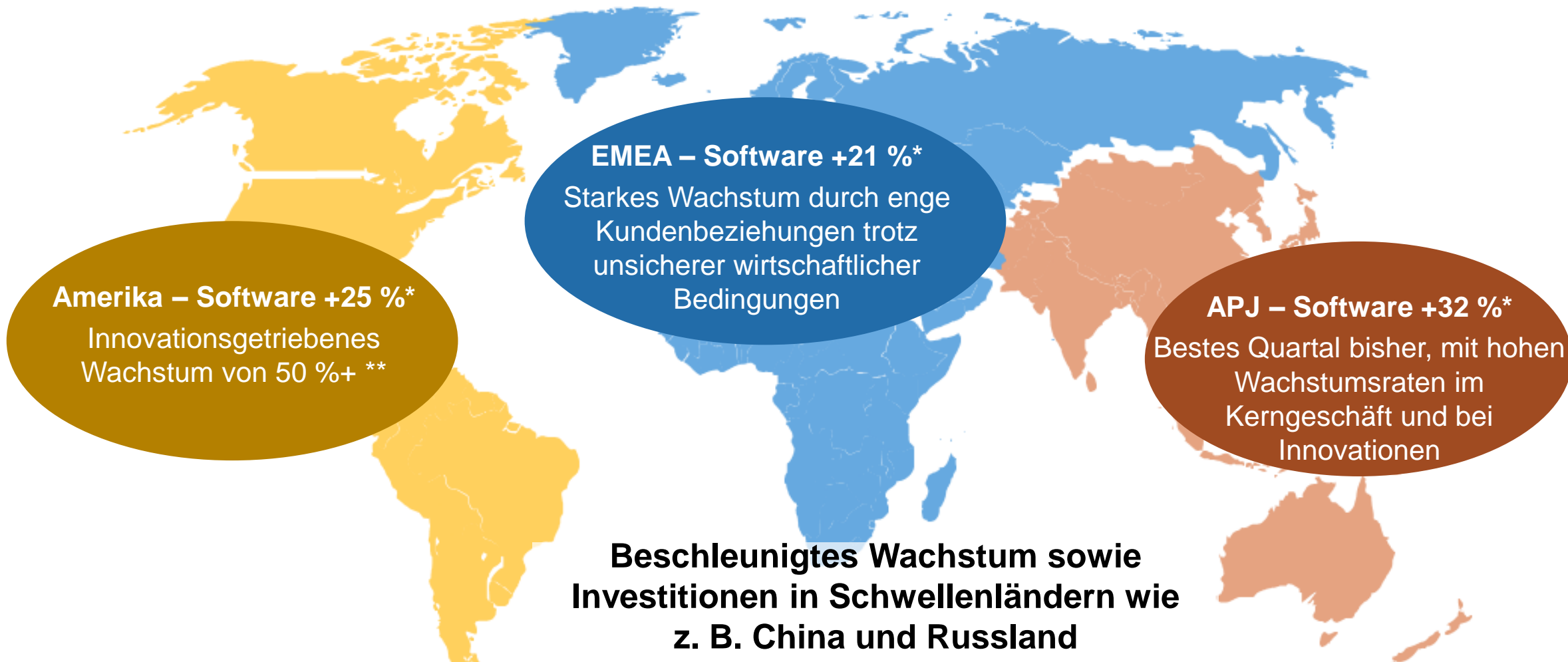


- Sybase-Softwareerlöse in Höhe von 385 Mio. € – im Einklang mit den SAP-Erwartungen
- Q4 2011 war das beste Quartal der SAP-Firmengeschichte

\* Sybase-Ergebnisse sind seit der Übernahme vom 26. Juli 2010 enthalten.



# Beeindruckendes Wachstum von über 20 % in allen Regionen



**Beschleunigtes Wachstum sowie Investitionen in Schwellenländern wie z. B. China und Russland**

\* Währungsbereinigtes Wachstum der Softwareerlöse im Gesamtjahr 2011

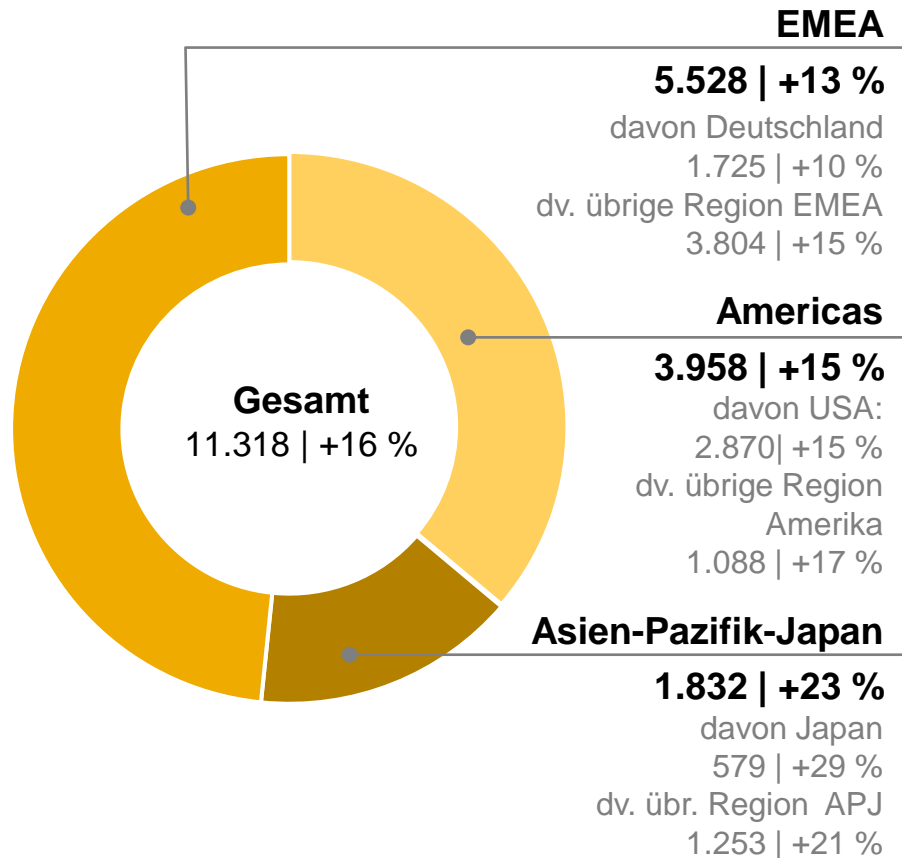
\*\* Umsatzzuwachs für das Gesamtjahr 2011 in Landeswährung

# Software und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen\*\*

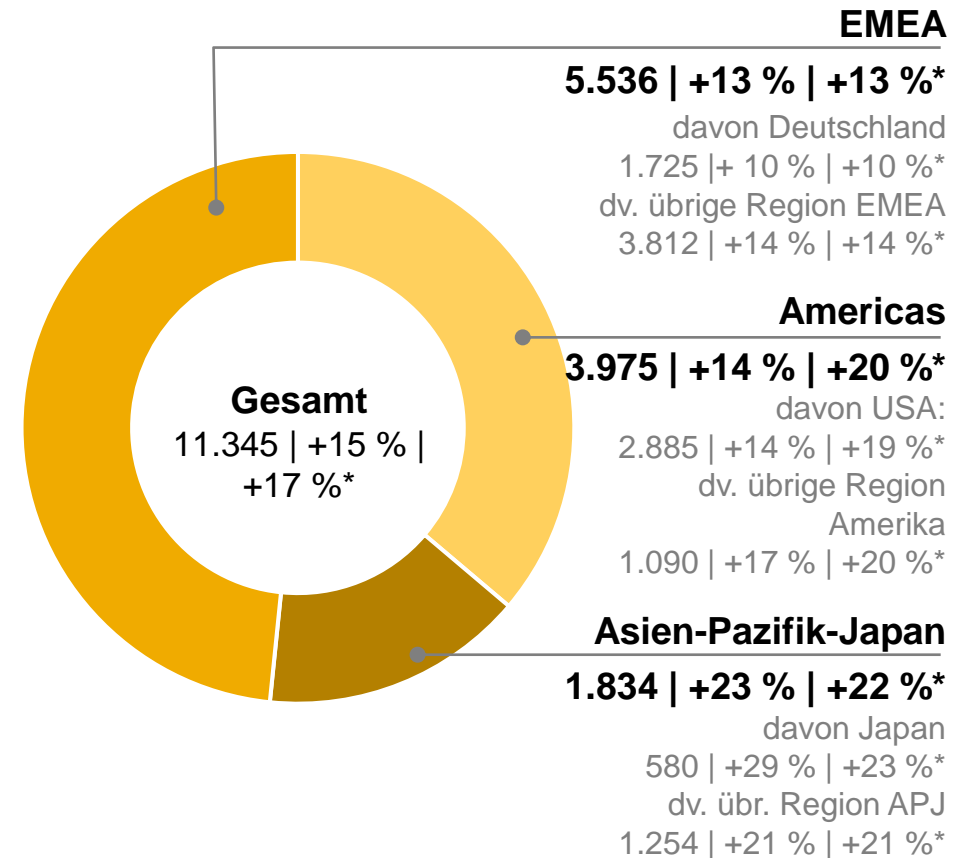
## Gesamtjahr 2011

Mio. € | Wachstum in %

### IFRS



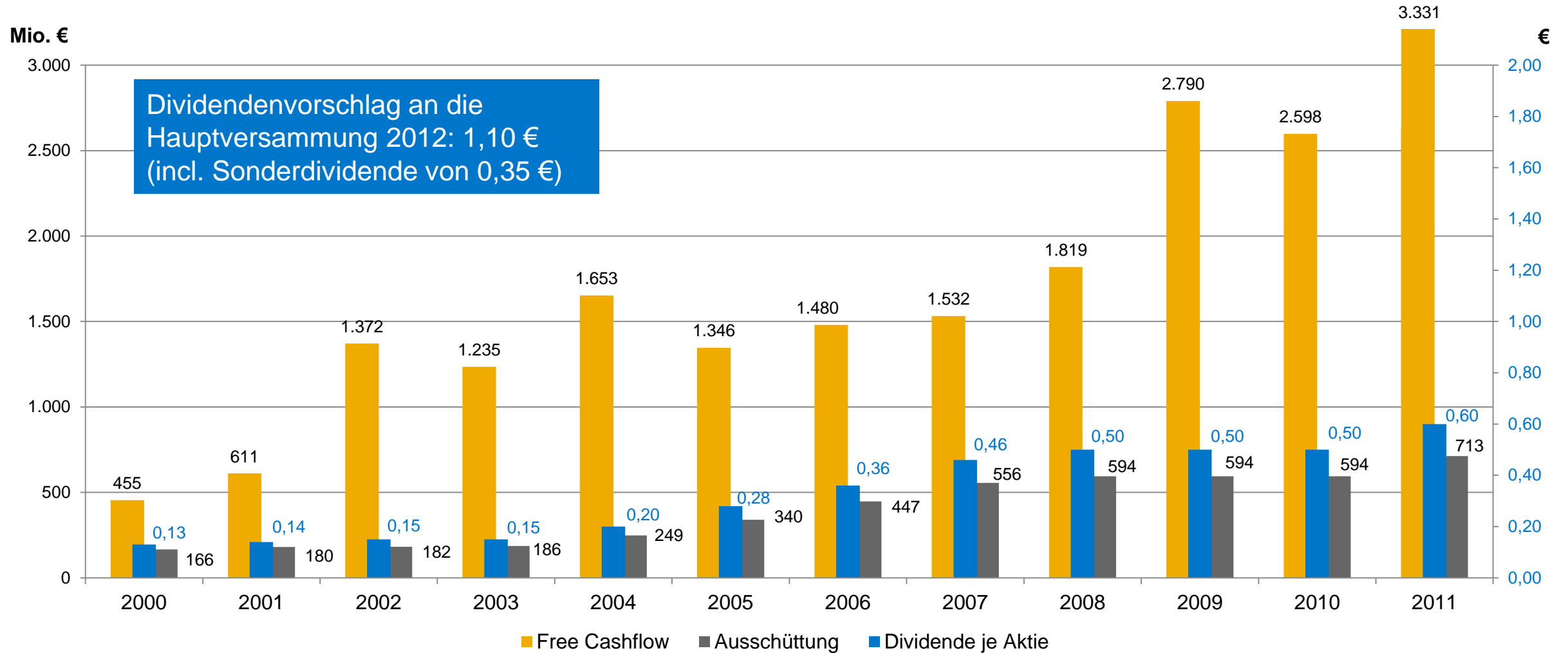
### Non-IFRS



\* währungsbereinigt

\*\* basierend auf dem Sitz des Kunden, vorläufig, ungeprüft

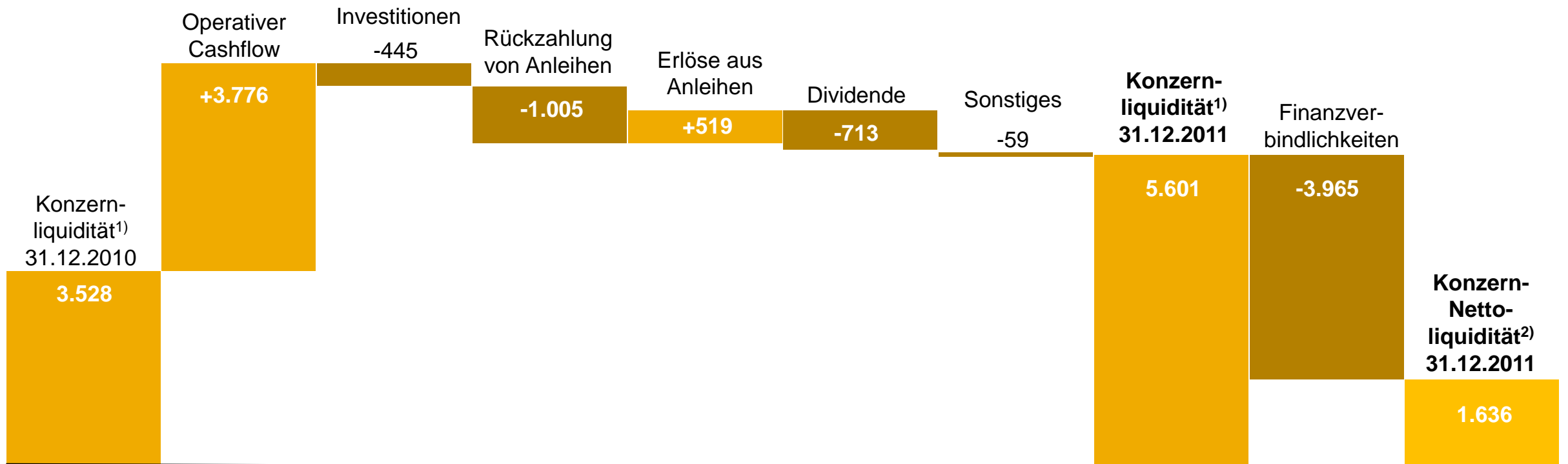
# Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende





# Rekord-Cashflow: Nettoliquidität durch starke Erträge und gutes Management des Nettoumlaufvermögens um 2,5 Mrd. € gestiegen

Mio. €



Die Konzern-Nettoliquidität am 31.12.2010 betrug -850 Mio. €

1) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

2) Konzernliquidität abzüglich Bankdarlehen, Private-Placement-Transaktionen und Anleihen

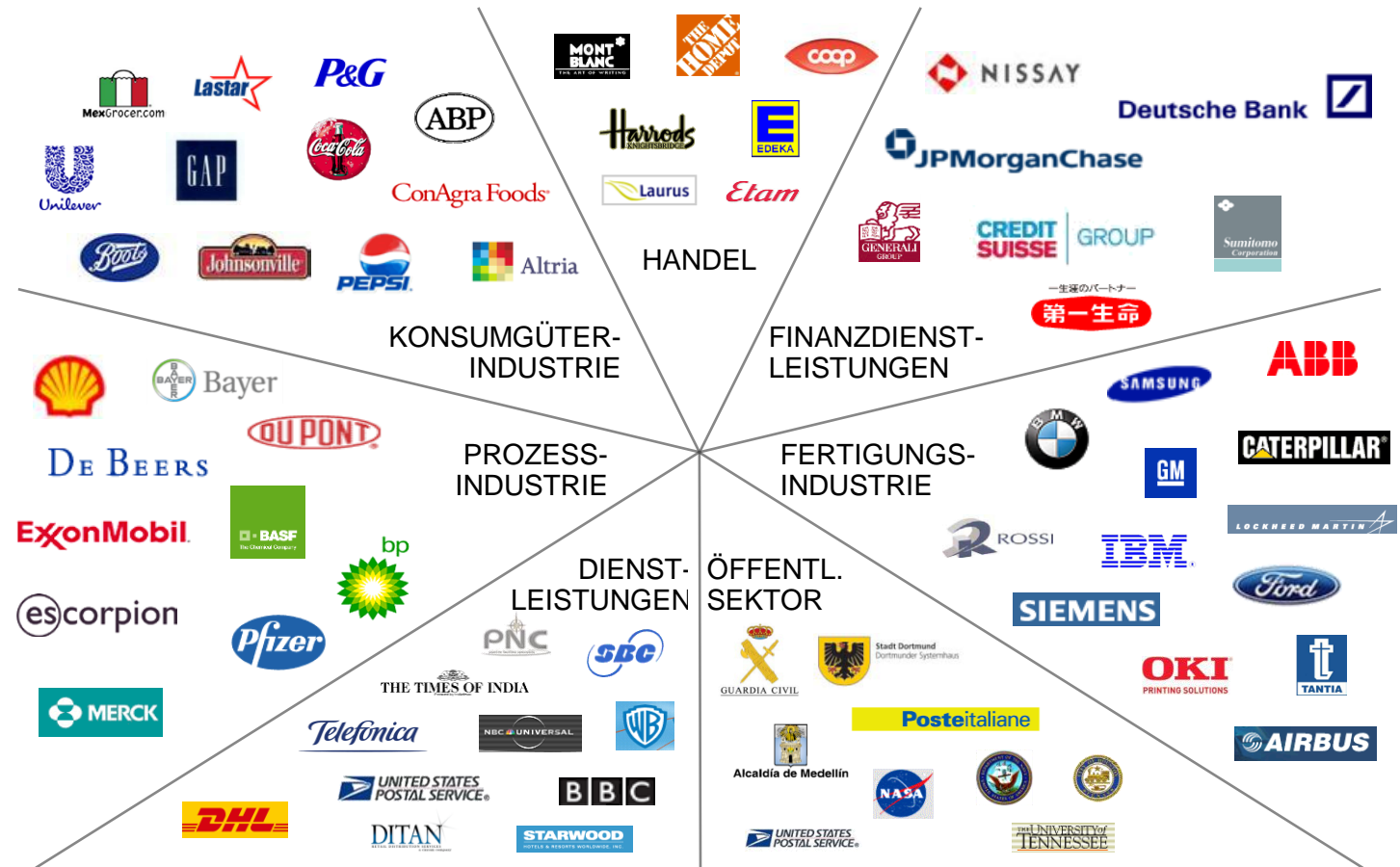
# SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

## SAP ist...

- **#1** bei Enterprise Applications
- **#1** bei SME Anwendungen
- **#1** bei Business Analytics
- **#1** bei Enterprise Mobility

## SAP ist ein globales Unternehmen...

- **1972** gegründet
- **14,2 Mrd. €** Umsatz
- **183.000** Kunden
- **120** Länder
- **34** Global Technology Partner
- **2.900+** Certified Partners



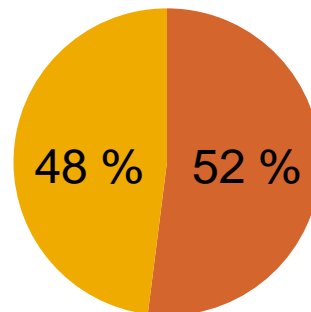
# Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität

Umsatzarten	%
Softwareerlöse	28
Supporterlöse	50
Subskriptions- & SW-bez. Serviceerlöse	2
<b>SSRS-Erlöse</b>	<b>80</b>
Beratungserlöse	16
Sonstige Serviceerlöse	4
<b>Beratungs- und sonst. Serviceerlöse</b>	<b>20</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>100</b>

## Umsatzrealisierung



Erlöse aus Einzelaufträgen



Wiederkehrende Erlöse

SSRS: Software und softwarebezogene Services

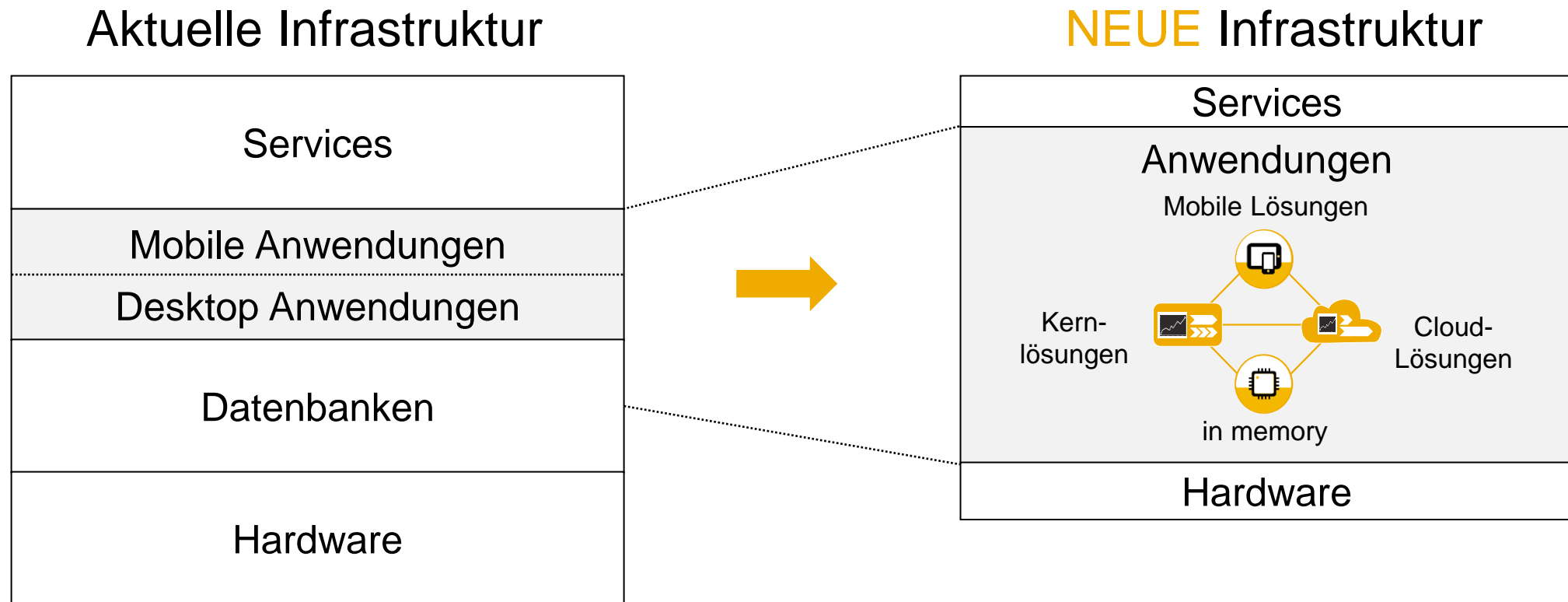
# Agenda

---

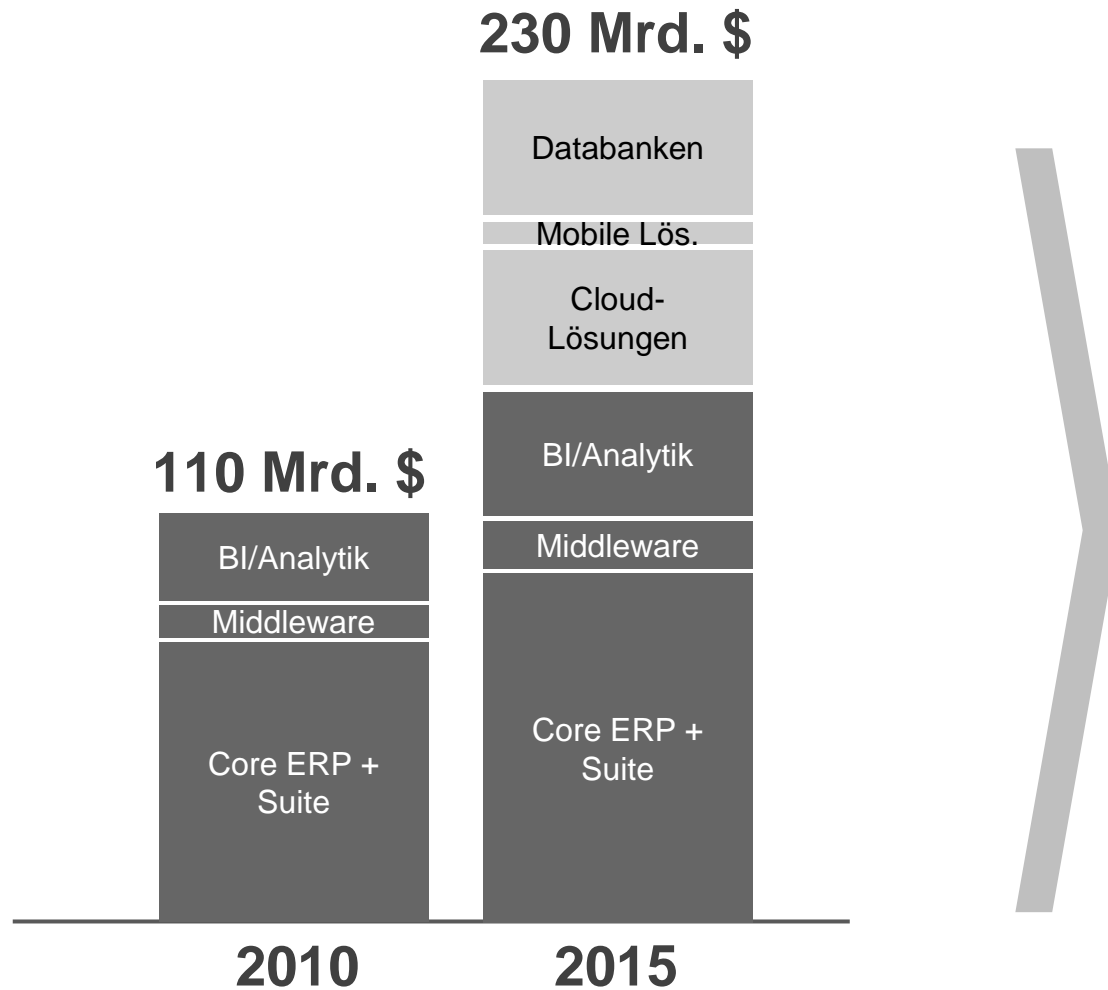
- 2011 – Rekordjahr für SAP
- **Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum**
- Ausblick
- Anhang

# Allgemeine IT-Trends – Strukturwandel bei den IT-Ausgaben in Richtung der Wertetreiber in der Anwendungssoftware

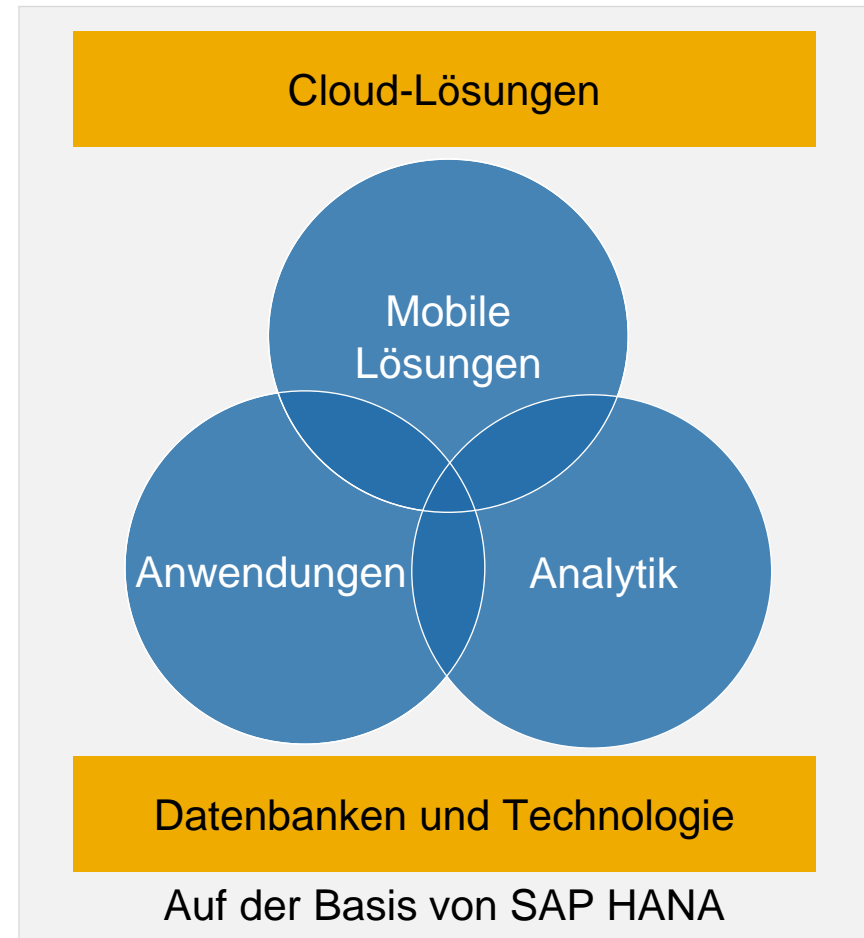
## Transformation der IT-Infrastruktur



# Verdoppelung des SAP-Zielmarktes durch Innovationen



## Führend in fünf Marktkategorien





# Die Antwort auf große Datenmengen: In-Memory-Technologie mit SAP HANA ermöglicht “echte” Echtzeitverarbeitung

## SAP HANA

- Schnellere Entscheidungen durch die Analyse großer Datenmengen in Echtzeit
- Daten im Hauptspeicher statt auf Festplatten
- Spaltenorientierte Speicherung optimiert für moderne Multi-Core-Prozessoren
- Anwendungen arbeiten unabhängig von der Datenquelle
- 5 führende Hardware-Partner: Cisco, IBM, HP, Fujitsu, Dell (80 % des Hardwaremarktes)

## Wichtige Unterscheidungsmerkmale

- SAP baut eine neue Generation von Echtzeit- und Analytik-Anwendungen
- Ausgefeilte Planungstools, Geschäftsfunktionen und Vorhersagewerkzeuge für Einblicke bis ins Detail
- Existierende IT-Landschaften werden vereinfacht
- Unmittelbarer Zugang zu operativen Daten ohne Beeinträchtigung der Performance des ERP-Systems
- Starke Nachfrage-Pipeline für SAP HANA
- “Strategic Workforce Planning” ist die erste Anwendung auf der Basis von HANA

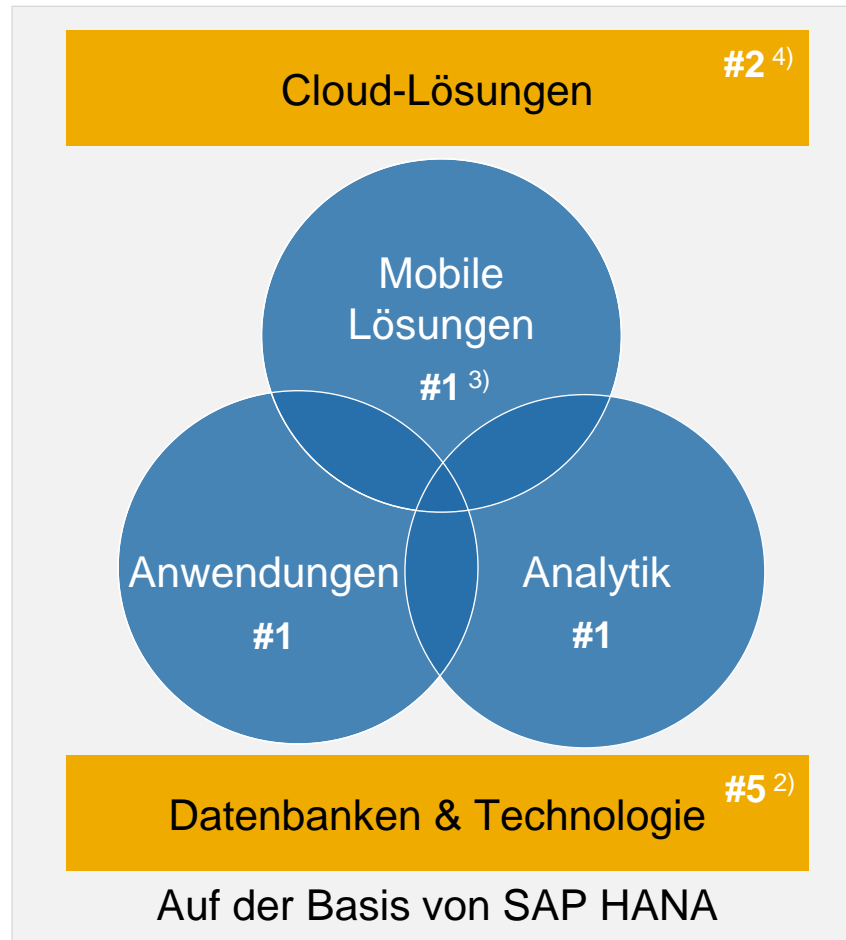
**SAP übertraf 2011 das 100 Mio. € Ziel für SAP HANA deutlich und erzielte Softwareerlöse von mehr als 160 Mio. €.**

# SAP beschleunigt Cloud-Strategie mit der Übernahme von SuccessFactors

- Im Februar 2012 übernahm SAP **SuccessFactors** für \$40,00 pro Aktie in bar. Dies entspricht einem Unternehmenswert von rund 3,4 Mrd. US\$
- Durch die Übernahme gewinnt SAP unmittelbare Stärke und Führungspräsenz im schnell wachsenden Marktsegment der Cloud-basierten Anwendungen für Personalmanagement und Talententwicklung
- **SuccessFactors**
  - Marktführer für Cloud-basierte Lösungen für Personalmanagement
  - Hauptsitz in San Mateo, Kalifornien – mehr als 1.450 Mitarbeiter
  - Schnell wachsendes Unternehmen: Umsatzwachstum um über 50 % in den ersten 9 Monaten 2011
  - 15 Millionen Nutzer – Größte zahlende Benutzerbasis bei Abonnement-Software
  - Mehr als 3.500 Kunden – auch bei SAP-Anwendern aus den unterschiedlichsten Branchen, wie z.B. Siemens



# Marktposition und Wettbewerber



Quellen: IDC, UniCredit, SocGen, SAP, 1) Marktvolumen 2015: 220 Mrd. US\$, 2) Gesamter Datenbank-Markt, 3) Mobile platform, B2E mobile applications, 4) incl. SuccessFactors

# Agenda

---

- 2011 – Rekordjahr für SAP
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- **Ausblick**
- Anhang

# Ausblick für 2012 – unter der Annahme eines erfolgreichen Abschlusses der Akquisition von SuccessFactors in Q1 2012

	<b>SAP-Ausblick Gesamtjahr 2012</b>		<b>Vergleichsbasis Gesamtjahr 2011</b>
SSRS-Erlöse (Non-IFRS, währ.ber.)	+ 10 % bis 12 %	Dies beinhaltet einen Beitrag von SuccessFactors bis zu 2 Prozentpunkten	11,35 Mrd. €
Operat. Ergebnis (Non-IFRS, währ.ber.)	5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. €	Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne SuccessFactors wird in einer ähnlichen Spanne liegen	4,71 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,5 % bis 27,5 %		27,8 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0 %		26,5 %

# 5 Marktkategorien – “powered by SAP HANA”



Ausweitung der Führungsposition bei **Anwendungen**



Breitere Nutzung von **Analytik-Lösungen**



Stärkung der Führungsposition für **Mobile Lösungen**



Schnellstwachsendes **Datenbank-Unternehmen**



Ziel: Profitabler Marktführer für **Cloud-Lösungen**

**SAP HANA**

**Services**



# Mittelfristige Ziele bis 2015

---



- Über **20 Mrd. €** Umsatz
- **35%** Operative Marge (non-IFRS)
- **1 Milliarde** Menschen erreichen
- Aufbau eines **2 Mrd. €** Cloud-Geschäftes
- Das **schnellstwachsende Datenbank** Unternehmen werden

# Warum ist SAP die bessere Wahl?

- Innovative Software ist die Zukunft – Softwareinvestitionen nehmen zu
- SAP liefert Innovationen über alle Branchen hinweg
- Implementierung von Software ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs beim Kunden
- SAP ist hervorragend positioniert und definiert den Cloud- und Datenbankmarkt neu
- Leitbild des “Open Ecosystem”
- Innovationen mit Kunden und Partnern gemeinsam



# Agenda

---

- 2011 – Rekordjahr für SAP
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- Ausblick
- Anhang

# Informationen für Aktionäre

## Geschäftsbericht

- SAP GB 2010 und Jahresbericht 20F

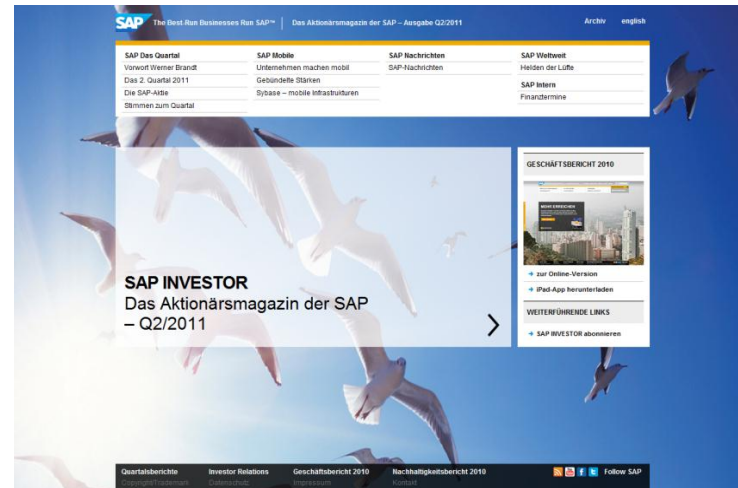
## Zwischenberichte

## Hauptversammlung

- Übertragung und Weisungserteilung auch im Internet

## SAP-Aktionärsservices:

- Internetseite [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor)
- SAP INVESTOR: Das Magazin für Aktionäre
- Live-Webcasts von Vorstandspräsentationen
- Aktionärsveranstaltungen, Aktionärsmessen
- Wichtige Finanznachrichten im Email-Abonnement, per SMS oder über TWITTER/SAPinvestor
- Email-Hotline für Investoren: [investor@sap.com](mailto:investor@sap.com)
- Telefon-Hotline: +49 6227 - 767336



# Starke Umsatz- und Gewinnentwicklung über mehrere Quartale führen zu starkem Betriebsergebnis im Geschäftsjahr 2011

Mio €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS			Δ% währ.ber.
	2011	2010	Δ%	2011	2010	Δ%	
<b>Umsatz</b>							
Softwareerlöse	3.970	3.265	22	3.970	3.265	22	25
Supporterlöse	6.967	6.133	14	6.994	6.207	13	14
Subskr.- u. sonst. SW-bez. Serviceerlöse	381	396	-4	381	396	-4	-4
<b>Software u. SW-bezogene Serviceerlöse</b>	<b>11.318</b>	<b>9.794</b>	<b>16</b>	<b>11.345</b>	<b>9.868</b>	<b>15</b>	<b>17</b>
<b>Beratungs- u. sonst. Serviceerlöse</b>	<b>2.914</b>	<b>2.670</b>	<b>9</b>	<b>2.914</b>	<b>2.670</b>	<b>9</b>	<b>11</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>14.232</b>	<b>12.464</b>	<b>14</b>	<b>14.259</b>	<b>12.538</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-9.353</b>	<b>-9.873</b>	<b>-5</b>	<b>-9.549</b>	<b>-8.531</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
<b>Ergebnisse</b>							
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>4.879</b>	<b>2.591</b>	<b>88</b>	<b>4.710</b>	<b>4.007</b>	<b>18</b>	<b>19</b>
Finanzergebnis, netto	-37	-67	-45	-45	-55	-18	
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>4.763</b>	<b>2.338</b>	<b>104</b>	<b>4.586</b>	<b>3.762</b>	<b>22</b>	
Ertragssteueraufwand	-1.322	-525	152	-1.215	-1.024	19	
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>3.441</b>	<b>1.813</b>	<b>90</b>	<b>3.371</b>	<b>2.738</b>	<b>23</b>	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in €	2,89	1,52	90	2,83	2,30	23	

# Der Vorstand der SAP AG

---



**Bill McDermott**  
Co-CEO  
Global Customer  
Operations



**Jim Hagemann Snabe**  
Co-CEO  
Products & Solutions



**Werner Brandt**  
Chief Finance Officer  
Human Resources



**Vishal Sikka**  
Technology & Innovation



**Gerhard Oswald**  
Chief Operations Officer



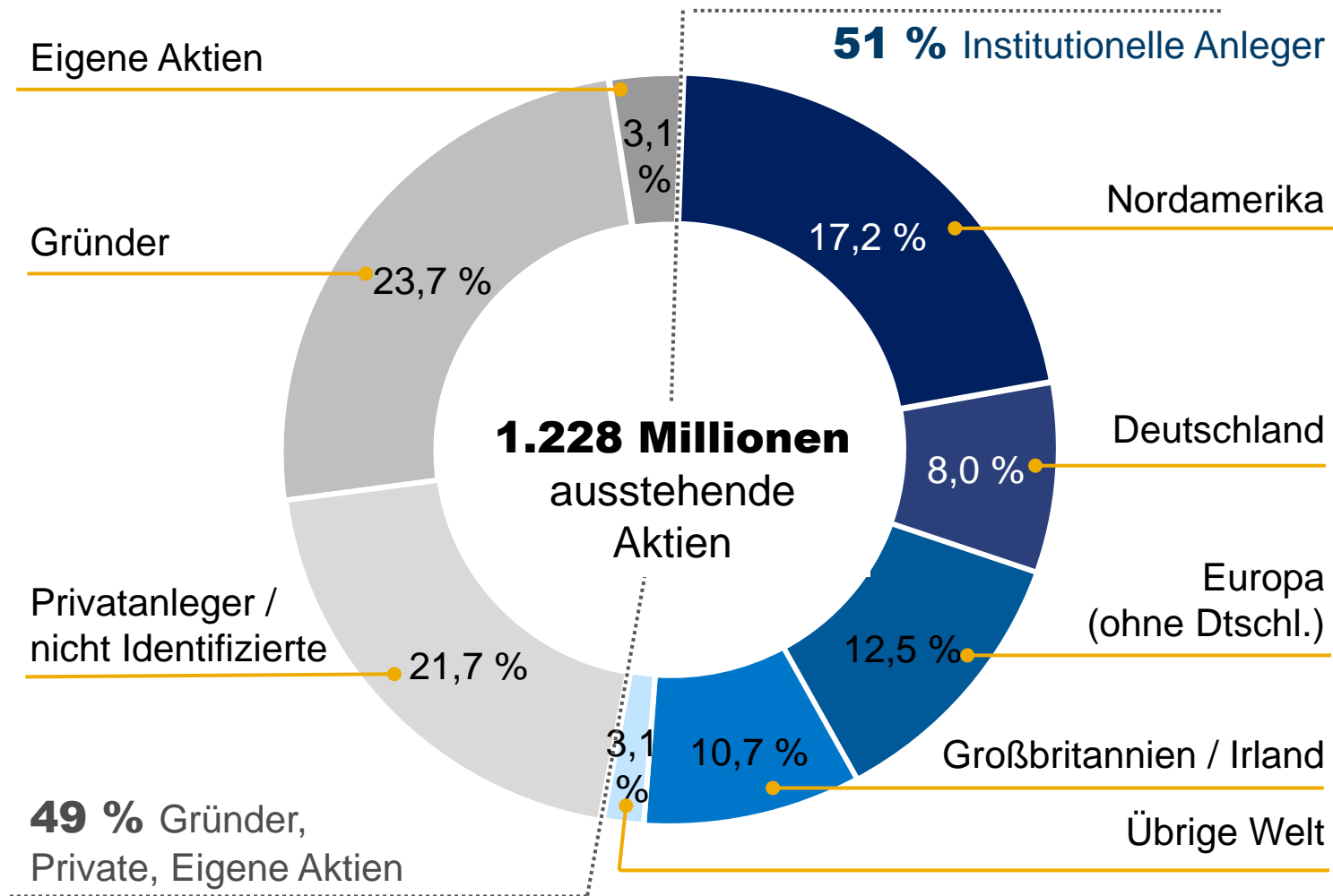
# Die SAP-Aktie

- Listings in Frankfurt (ISIN: DE0007164600) und New York (ADRs, CUSIP: 803054204)
- 1 ADR = 1 Stammaktie
- Ausstehende Aktien: 1.228 Millionen Stück
- Freefloat: 73,3 %  
(ohne Eigene Aktien)
- Gründeraktionäre: Dietmar Hopp  
Hasso Plattner  
Klaus Tschira
- Marktkapitalisierung: 60,2 Mrd. €
- DAX-Ranking: #3 (nach Siemens und Volkswagen)



Quelle: SAP, 12. Dezember 2011

# Aktionärsstruktur



Quelle: Thomson Reuters, August 2011

# IT-Trend: Kombination der Technologien

## In-Memory

Große Datenmengen



- Datenvolumen bei Unternehmenssoftware verdoppelt sich alle 18 Monate
- 100x – 1.000x schneller bei der Verarbeitung der Daten\*

## Mobil

IT für Endverbraucher



- Verschiedenste Endgeräte
- Explosion der Anwendungen (Apps)
- 1 Mrd. Smartphones, 1,2 Mrd. mobile Arbeitskräfte bis 2013
- Mobiler Zugriff auf Unternehmensanwendungen wächst um > 40 % p.a.

## Cloud

Mehr Verfügbarkeit



- Flexibler Zugang, beliebige Kapazität, überall
- 80 % der 2011 neu entwickelten Software wird als Cloud-Lösung angeboten
- Hybride Cloud-Lösungen fördern Integration und senken Gesamtkosten



## Neue Geschäftsmodelle



- Arbeiten in "Real"-Realtime
- Erweiterung des Unternehmens
- Mobile Szenarien

\* SAP HANA Kunden-Vergleichsuntersuchung