

SAP – Weltmarktführer bei Unternehmenssoftware mit großem Wachstumspotenzial

Präsentation für Privatanleger, 29. August 2012
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations



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

- **Marktposition und Geschäftsmodell**
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- Ausblick
- Anhang

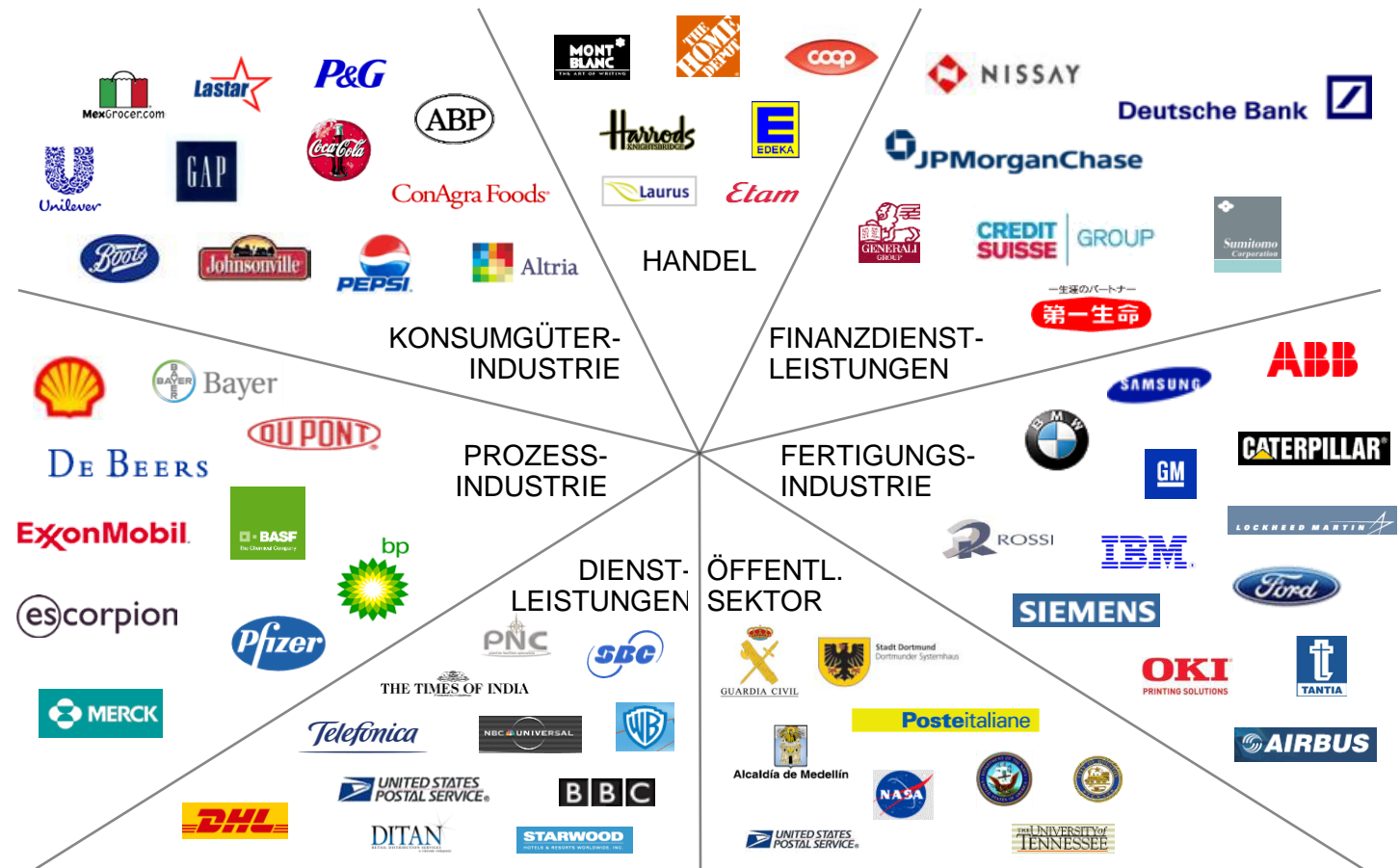
SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

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
- **190.000** Kunden
- **120** Länder
- **30+** Global Technology Partner
- **2.900+** Certified Partners



Highlights des zweiten Quartals 2012

Softwareerlöse erreichten das obere Ende des Ausblicks für das 2. Quartal

Alle Regionen trotz des volatilen Wirtschaftsumfelds mit zweistelligem Software-Umsatzwachstum

- Starkes Softwarewachstum in Amerika (+32 %), Lateinamerika mit Rekordumsatz
- +22 % Wachstum bei den Softwareerlösen in EMEA
 - Zweistelliges Wachstum in Deutschland; starker Beitrag seitens UK, Frankreich, Österreich und Schweiz
- Asien-Pazifik-Japan (APJ) zeigte das beste jemals erzielte Q2-Ergebnis mit +25 % Wachstum
 - Japan und Australien besonders stark
 - China wuchs mit mehr als 30 % – bestes jemals erzieltes Q2-Ergebnis
 - Starker Erfolg mit Cloud-Lösungen in Australien

Innovationen tragen maßgeblich zum Wachstum bei

- HANA: 85 Mio. € in Q2/12 (Q1/12: 28 Mio. €) – im GJ 2012 werden mindestens 320 Mio. € erwartet
- Mobile Lösungen: 54 Mio. € in Q2/12 (Q1/12: 21 Mio. €) – im GJ 2012 werden 220 Mio. € erwartet
- Cloud-Lösungen: 69 Mio. € in Q2/12 (Q1/12: 4 Mio. €)
 - Das durch Neugeschäft generierte 12-Monats-Abrechnungsvolumen für SuccessFactors (auf Stand-alone-Basis) stieg in Q2/12 im Vorjahresvergleich um +112 % (H1/12: +94%)

Zweistelliges Umsatzwachstum im ersten Halbjahr

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

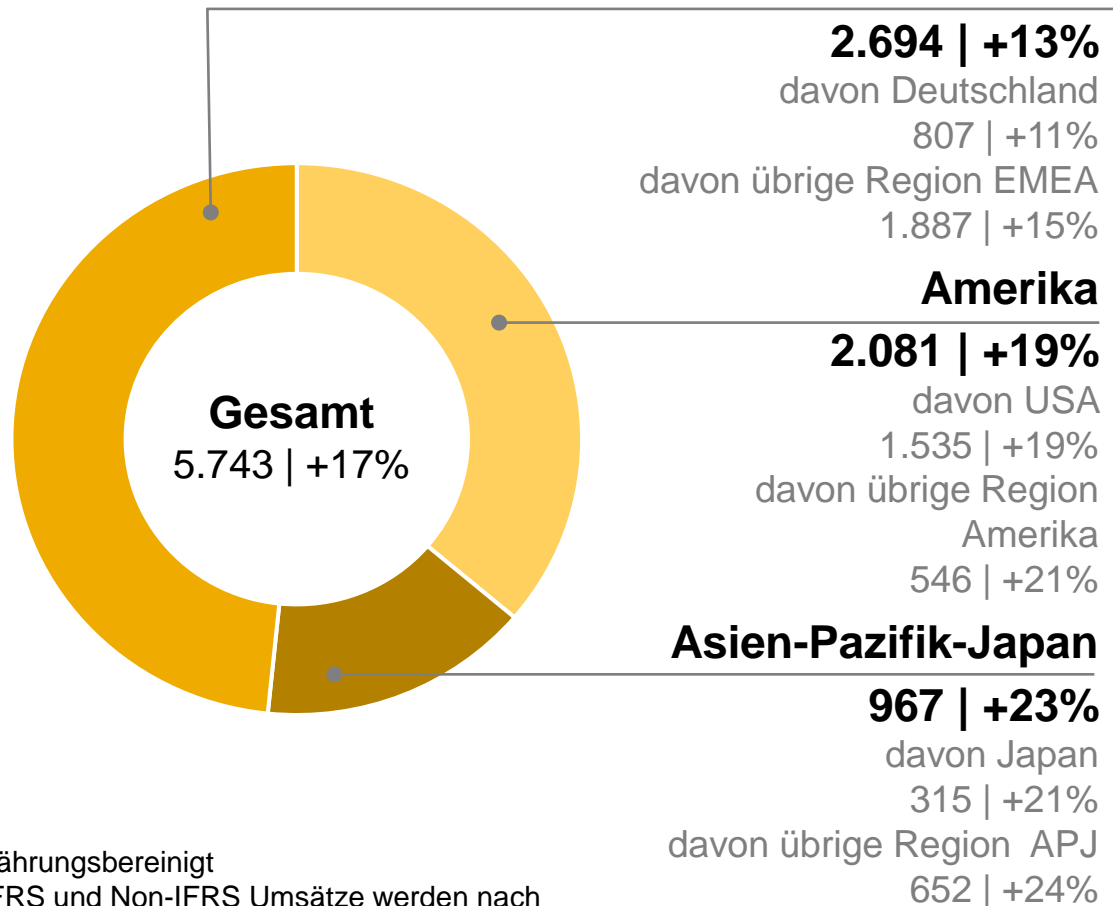
	IFRS			Non-IFRS			
	H1/12	H1/11	Δ%	H1/12	H1/11	Δ%	Δ% währungsber.
Umsatz							
Software	1.696	1.453	17	1.696	1.453	17	11
Support	3.966	3.445	15	3.968	3.470	14	10
Cloud-Subskriptionen und -Support	81	8	913	104	8	1.200	1.088
Software u. sw-bezog. Serviceerlöse	5.743	4.906	17	5.768	4.931	17	12
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	1.505	1.418	6	1.505	1.418	6	2
Umsatzerlöse	7.248	6.324	15	7.273	6.349	15	10
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-5.696	-4.870	17	-5.266	-4.551	16	12
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	1.551	1.454	7	2.007	1.798	12	6
Finanzergebnis, netto	-26	-32	-19	-25	-32	-22	
Gewinn vor Steuern	1.472	1.388	6	1.929	1.732	11	
Ertragsteueraufwand	-368	-397	-7	-515	-501	3	
Gewinn nach Steuern	1.104	991	11	1.414	1.231	15	
Ergebnis je Aktie in €	0,93	0,83	12	1,19	1,04	14	

SSRS-Erlöse nach Regionen**

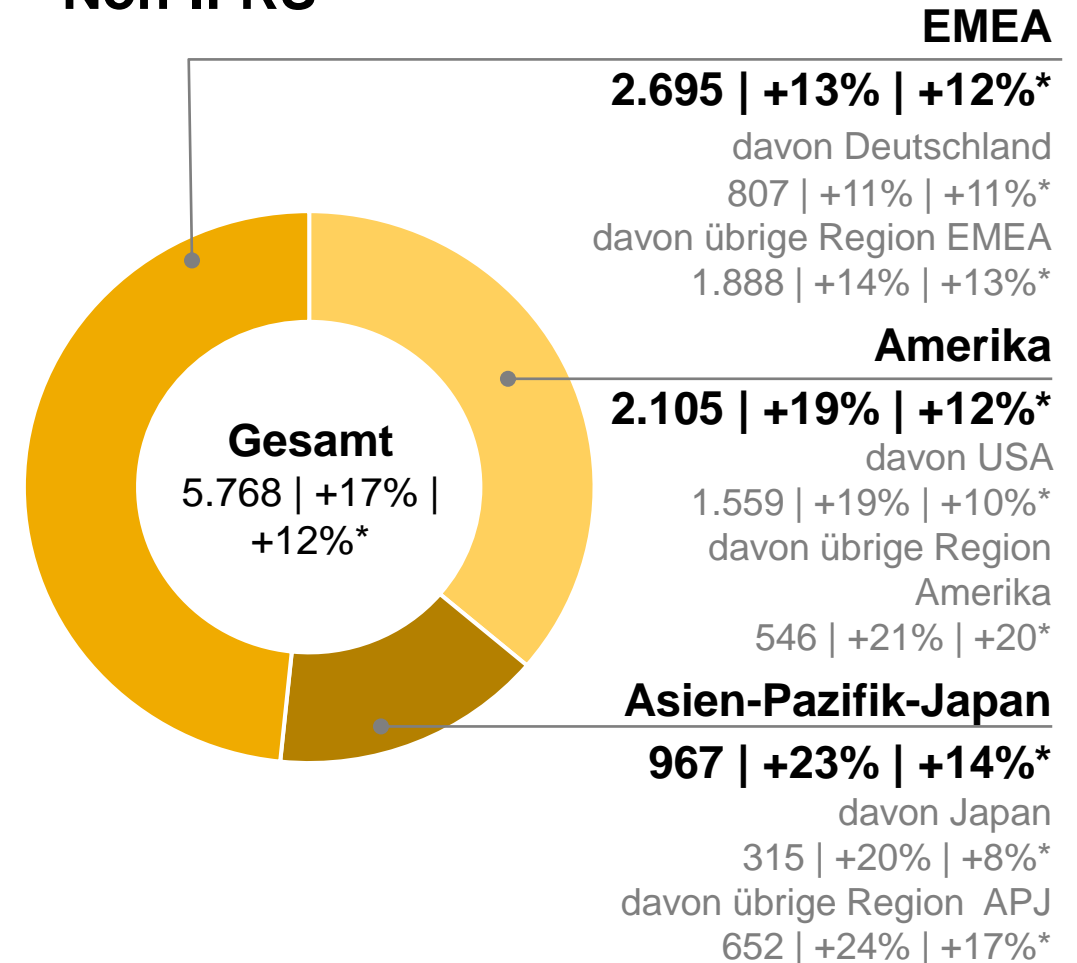
Erstes Halbjahr 2012

Mio. € | Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent

IFRS



Non-IFRS

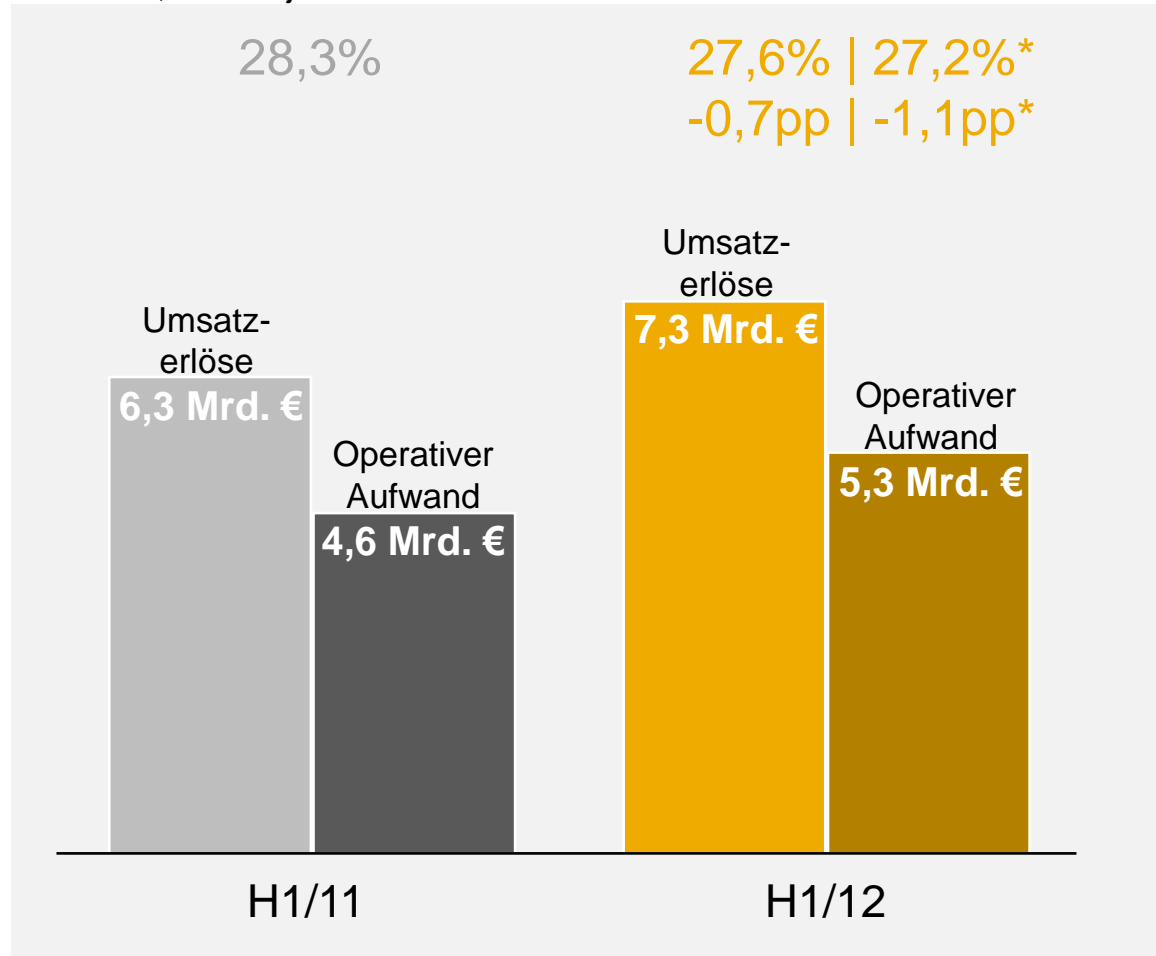


* Währungsbereinigt

** IFRS und Non-IFRS Umsätze werden nach Region und Sitz des Kunden ausgewiesen

Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg im ersten Halbjahr um 12 %

Non-IFRS, 1. Halbjahr 2012



* währungsbereinigt

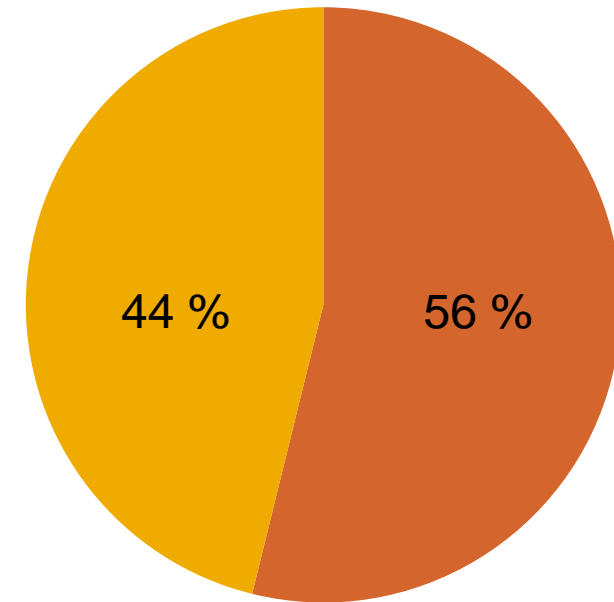
- Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg im 1. Halbjahr 2012 um 12 % auf 2,0 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr
- Operative Marge (Non-IFRS) fiel im 1. Halbjahr 2012 um -0,7 Pp auf 27,6 % im Vergleich zum Vorjahr
- Währungsbereinigte operative Marge (Non-IFRS) fiel im 1. Halbjahr 2012 um -1,1 Pp auf 27,2 % im Vergleich zum Vorjahr

Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität*

Umsatzarten	%
Software	23
Support	55
Cloud-Subskriptionen und -Support	1
SSRS-Erlöse	79
Beratung	17
Sonstige Services	4
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	21
Umsatzerlöse	100

Umsatzrealisierung

Erlöse aus Einzel-aufträgen

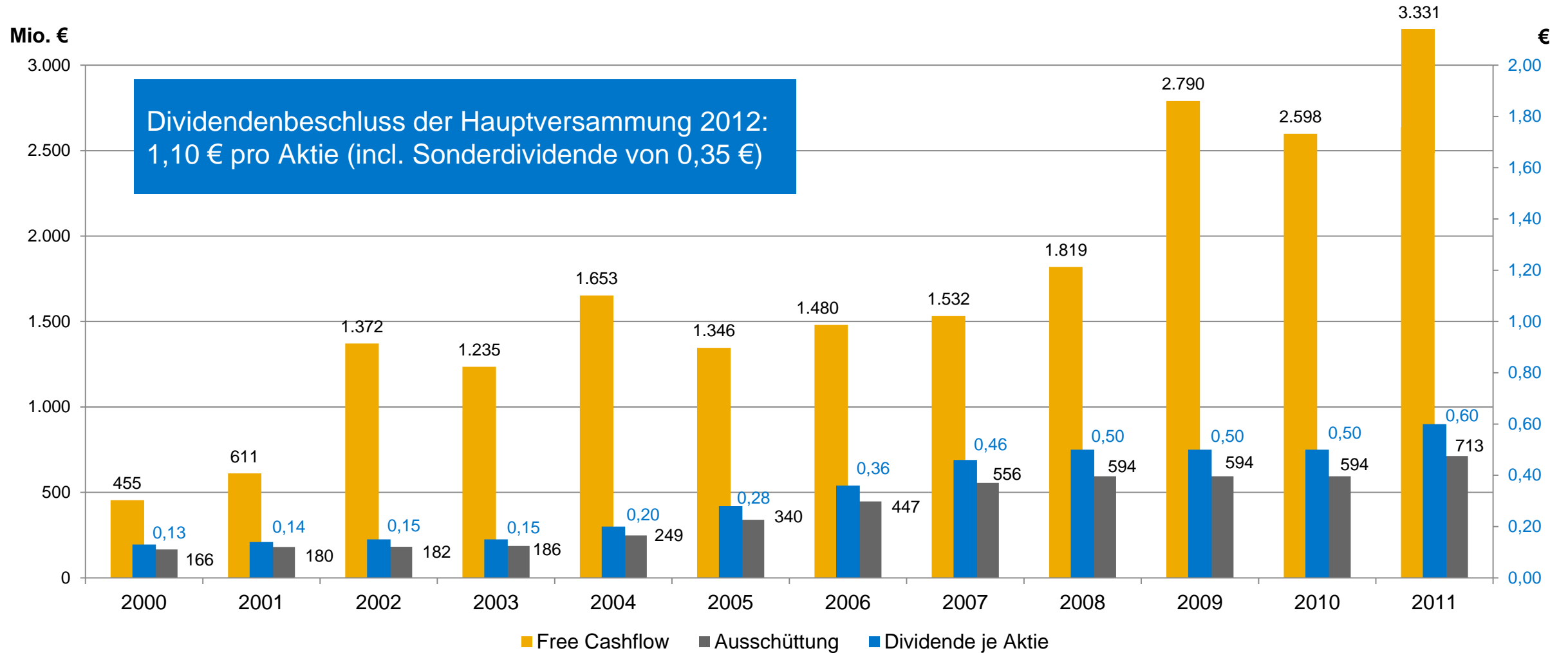


Wiederkehrende Erlöse

* Alle Angaben beziehen sich auf das erste Halbjahr 2012

SSRS: Software und softwarebezogene Services

Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende



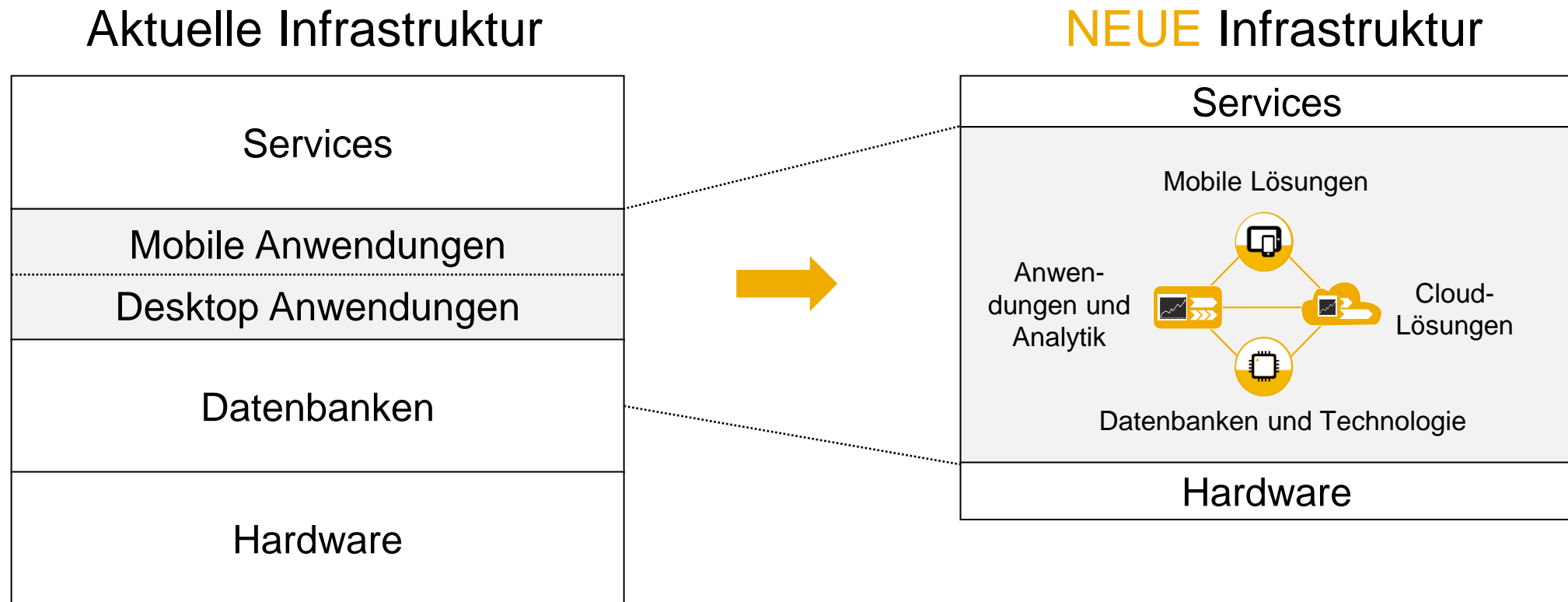
Angaben für 2011 vorläufig, ungeprüft

Agenda

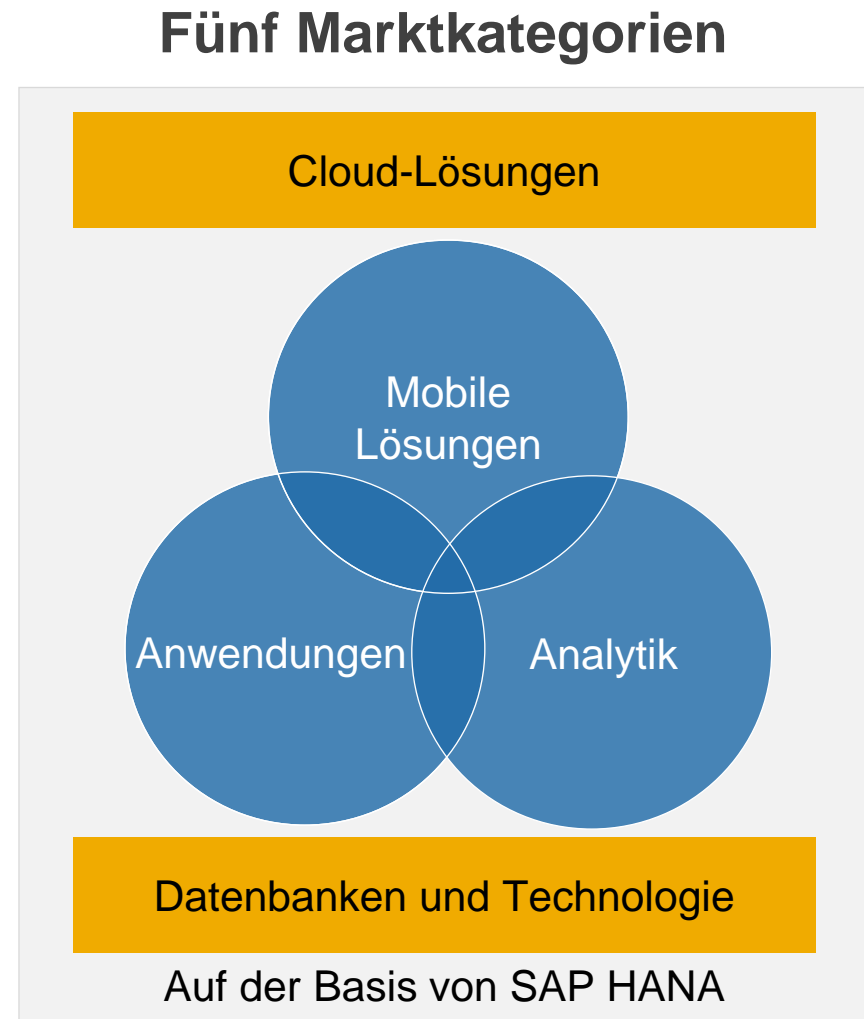
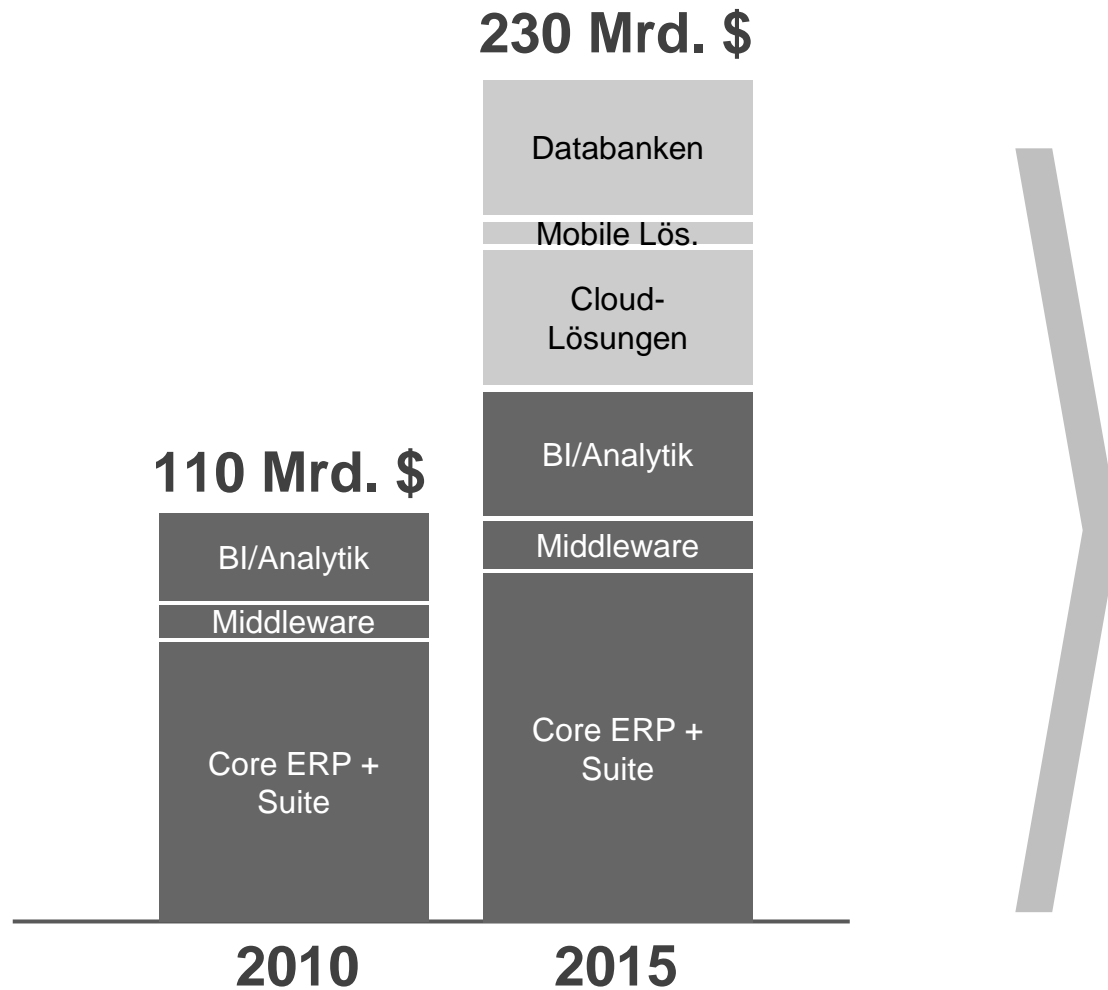
- Marktposition und Geschäftsmodell
- **Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum**
- Ausblick
- Anhang

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

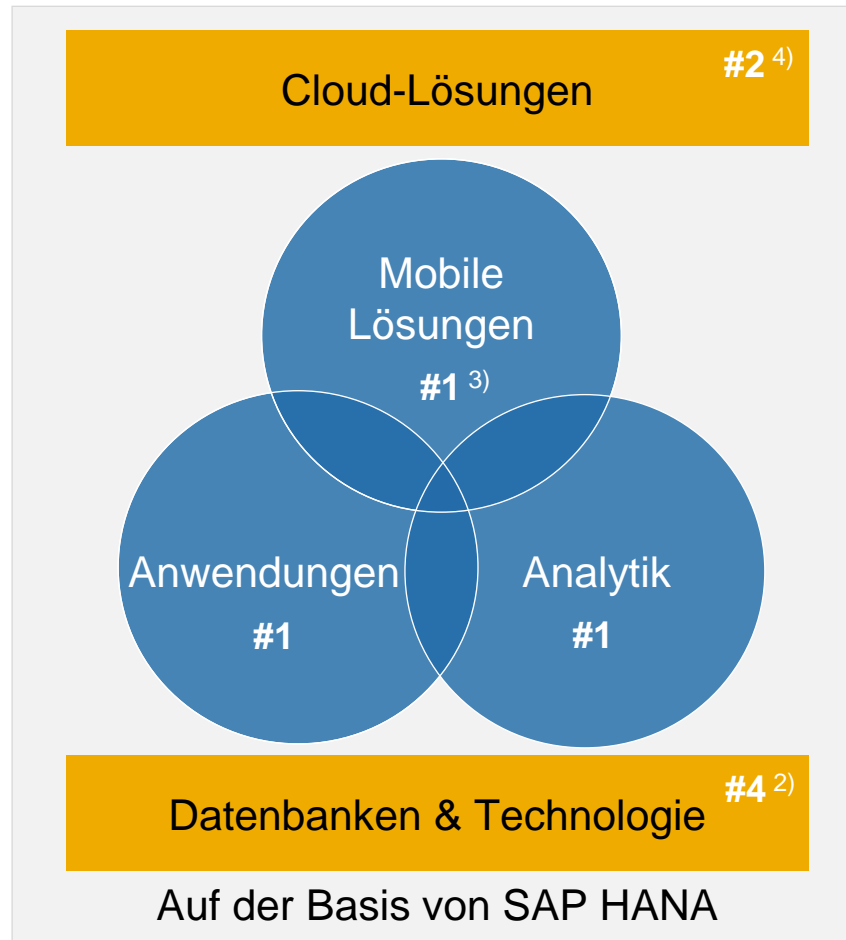
Transformation der IT-Infrastruktur



Verdoppelung des SAP-Zielmarktes durch Innovationen



Marktposition und Wettbewerber

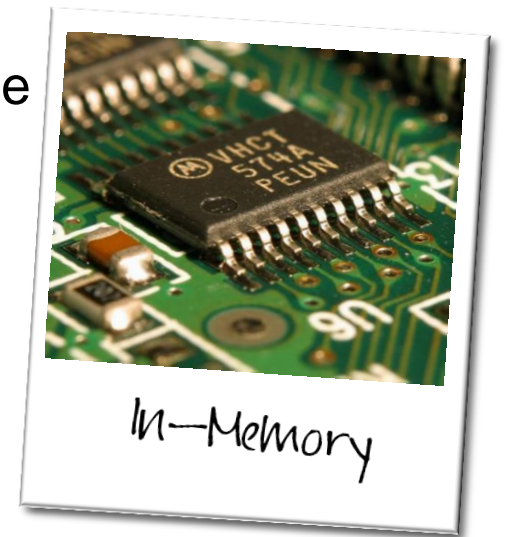


Quellen: IDC, UniCredit, SocGen, SAP, 1) Marktvolumen 2015: 220 Mrd. US\$, 2) Gesamter Datenbank-Markt, 3) Mobile platform, B2E mobile applications, 4) incl. SuccessFactors

SAP HANA: In-Memory-Technologie ermöglicht “echte” Echtzeitverarbeitung in allen 5 Marktkategorien

SAP HANA

- Die zentrale Plattform für SAP Systeme, aber auch offen für fremde Systeme
- Daten liegen im Hauptspeicher anstatt auf Festplatten, damit werden existierende IT-Landschaften vereinfacht und Antwortzeiten um Faktoren von bis zu 1.000 und mehr verkürzt
- Unmittelbarer Zugang zu operativen Daten ohne Beeinträchtigung der Performance des ERP-Systems



- ➔ **Bereits jetzt ist SAP HANA das am schnellsten wachsende Produkt seit R/3**
- ➔ **SAP übertraf 2011 das 100 Mio. € Ziel für SAP HANA deutlich und erzielte Softwareerlöse von mehr als 160 Mio. €; Planung 2012: mindestens 320 Mio. € Umsatz**

Cloud-Lösungen: Übernahme von Ariba

- Ariba ist der führende Anbieter cloud-basierter Handelsnetzwerke
- SAP plant, Ariba für 45,00 US\$ pro Aktie zu übernehmen, was einem Unternehmenswert (Enterprise Value) von rund 4,3 Mrd. US\$ entspricht. Erwarteter Abschluss der Transaktion im 4. Quartal 2012
- Die Übernahme macht SAP zum weltweit führenden Geschäftsnetzwerk und ergänzt das SAP-Angebot um Lösungen für die Zusammenarbeit von Unternehmen (Business-to-Business - B2B)
- SAP tritt damit in ein schnell wachsendes Marktsegment ein, in welchem sich Käufer und Verkäufer weltweit auf innovative Weise über die Cloud miteinander vernetzen
- **Ariba im Überblick**
 - Führendes Unternehmen für den cloud-basierten Handel zwischen Geschäftspartnern
 - 1996 gegründet; Hauptsitz in Sunnyvale, Kalifornien, ~2.600 Mitarbeiter
 - Umsatz 2011: 444 Mio. US\$, 39 % Wachstum gegenüber 2010
 - Das Ariba-Netzwerk verbindet und automatisiert ein Handelsvolumen von 319 Mrd. US\$ von 730.000 teilnehmenden Unternehmen



Agenda

- Marktposition und Geschäftsmodell
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- **Ausblick**
- Anhang

Ausblick für das Geschäftsjahr 2012

	Ausblick Gesamtjahr 2012		Vergleichsbasis Gesamtjahr 2011
SSRS-Erlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+ 10 % bis 12 %	Dies beinhaltet einen Beitrag von SuccessFactors von bis zu 2 Prozentpunkten.	11,35 Mrd. €
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt)	5,05 bis 5,25 Mrd. €	SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne den Beitrag von SuccessFactors in einer ähnlichen Spanne liegen wird.	4,71 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,5 % bis 27,5 %		27,8 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0 %		26,5 %

** Der Ausblick wurde am 25. Januar 2012 mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 4. Quartal 2011 veröffentlicht. Am 24. Juli wurde dieser mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 2. Quartal 2012 bestätigt

Wachstum in allen 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
- 40 Jahre Erfahrung in der Anwendungsentwicklung
- Leitbild des “Open Ecosystem”
- Gemeinsame Innovationen mit Kunden und Partnern



Informationen für Aktionäre

Geschäftsbericht

- SAP GB 2011 und Jahresbericht 20F

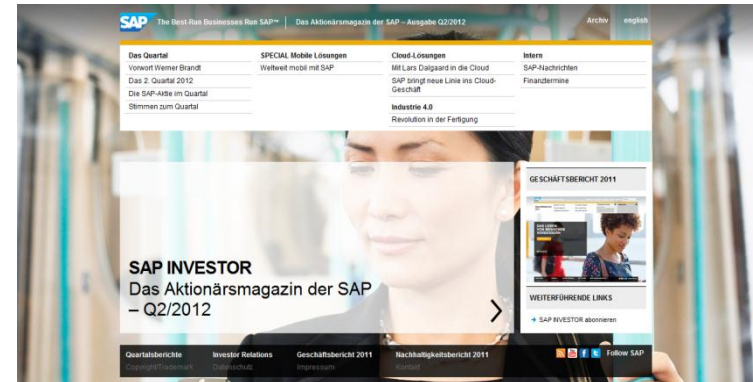
Zwischenberichte

Hauptversammlung

- Übertragung und Weisungserteilung auch im Internet

SAP-Aktionärsservices:

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



SAP – Weltmarktführer bei Unternehmenssoftware mit großem Wachstumspotenzial







Präsentation für Privatanleger, 29. August 2012
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations



Agenda

- Marktposition und Geschäftsmodell
- Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum
- Ausblick
- Anhang

Non-IFRS-Definition

IFRS-Ergebniskennzahlen	Ist-Beträge 2011	Ist-Beträge H1 2012	Geschätzte Beträge für 2012
 Abschreibungen auf abgegrenzte Erlöse	27 Mio. €	25 Mio. €	60 bis 80 Mio. €
 Nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten	+717 Mio. €	-5 Mio. €	< 10 Mio. €
 Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	69 Mio. €	181 Mio. €	380 bis 420 Mio. €
 Akquisitionsbedingte Aufwendungen	448 Mio. €	250 Mio. €	480 bis 520 Mio. €
 Restrukturierungsaufwendungen	4 Mio. €	4 Mio. €	< 25 Mio. €
 Non-IFRS-Bemessungsgrundlage			

Non-IFRS-Finanzinformationen

SAP hat ihre Non-IFRS Schätzungen für das Gesamtjahr 2012 angepasst. Die angepassten Schätzungen finden Sie im Quartalsbericht für das zweite Quartal 2012. Weitere Informationen zu den Non-IFRS-Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu währungsbereinigten und Free-Cashflow-Kennzahlen finden sich in dem Dokument „Non-IFRS-Finanzinformationen“ im Internet www.sap.de/investor unter [Grundlagen der Berichterstattung](#).

Währungsbereinigte Umsatz- und Ergebniszahlen werden berechnet, indem Umsatz und Ergebnis der aktuellen Berichtsperiode mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vorjahresperiode anstatt der laufenden Periode umgerechnet werden. Währungsbereinigte Periodenveränderungen werden berechnet durch den Vergleich der währungsbereinigten Non-IFRS-Zahlen der Berichtsperiode mit den Non-IFRS-Zahlen der Vorjahresperiode.

Weitere Informationen zu den Non-IFRS-Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu währungsbereinigten und Free-Cashflow-Kennzahlen finden sich in dem Dokument „Non-IFRS-Finanzinformationen“ im Internet unter www.sap.de/investor.