

SAP – Weltmarktführer bei Unternehmenssoftware. Innovativ. Wachstumsstark. Profitabel.

9. Bonner Anlegerforum, 20. November 2012
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations

The SAP logo is located in the bottom left corner of the slide. It consists of the letters 'SAP' in white, bold, sans-serif font, set against a blue rectangular background with a white diagonal line running from the top-left to the bottom-right. The background of the entire slide is a photograph of a cable-stayed bridge with a white arch and cables against a blue sky with white clouds.

SAP

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

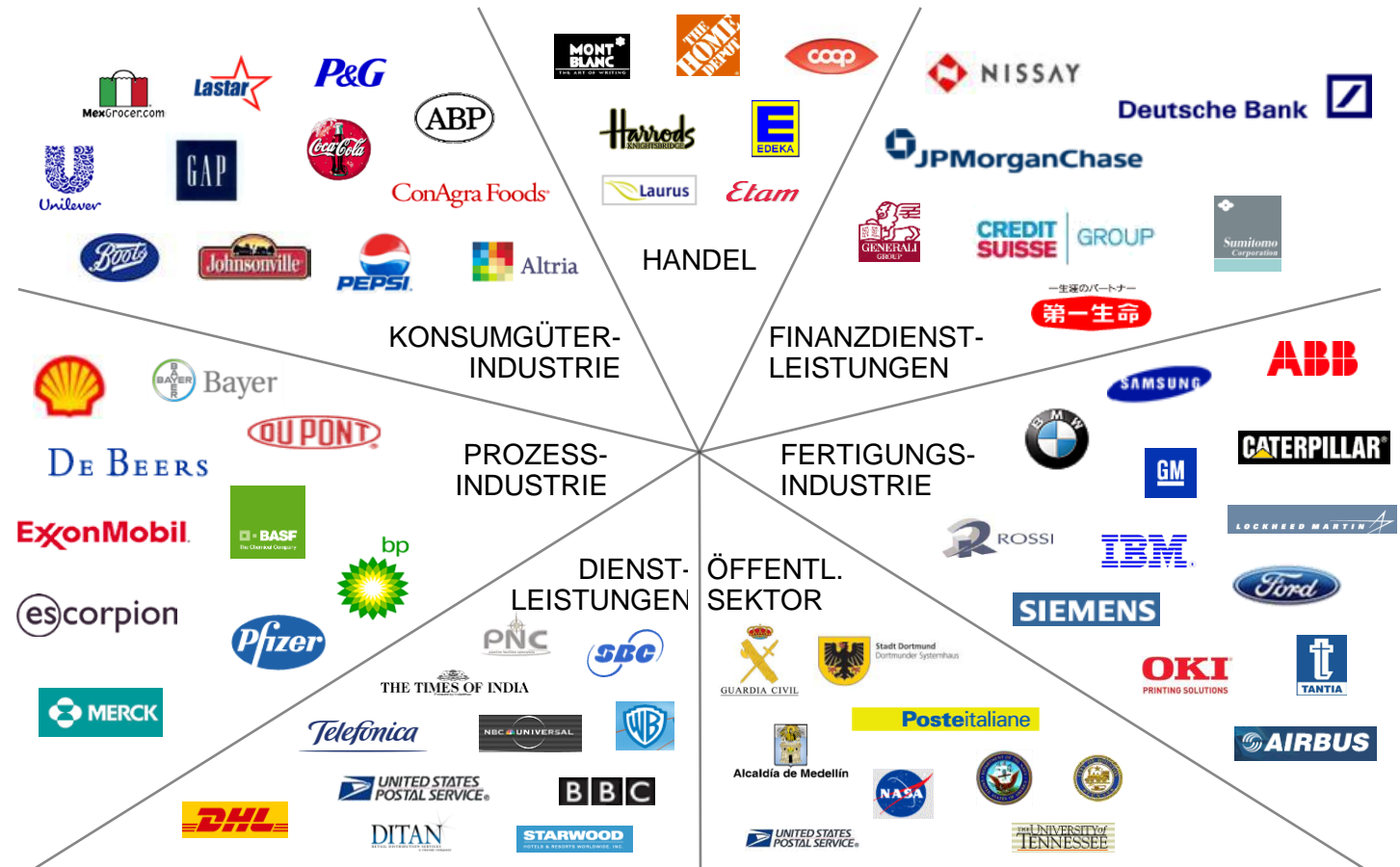
SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

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
- **197.000+** Kunden
- **120** Länder



Highlights des dritten Quartals 2012 (1)

Starkes organisches Wachstum mit Anstieg der Softwareerlöse von +17% (+12% währungsber.) in Q3/12

Ergebnisse der Regionen

- Amerika zeigte im Jahresvergleich mit +37 % (währungsbereinigt +29 %) ein starkes Softwarewachstum
 - Lateinamerika zeigte ein außergewöhnliches Quartal. Mexiko und Brasilien waren für das Wachstum ausschlaggebend
- Asien-Pazifik-Japan (APJ) zeigte mit +18 % Softwarewachstum ein weiteres beeindruckendes Quartal (währungsbereinigt +11 %)
 - Die beiden bedeutendsten Volkswirtschaften in dieser Region, Japan und China, haben das Wachstum angetrieben
 - China wuchs mit mehr als 40 % und ist nun der sechstgrößte Markt gemessen am Umsatz
- EMEA war im Jahresvergleich mehr oder weniger konstant, was ein solides Ergebnis darstellt, vor allem wenn man die sehr starke Vergleichsbasis aus Q3/11 berücksichtigt
 - Deutschland wies erneut zweistellige Wachstumsraten aus
 - Insbesondere Schwellenländer wie Mittlerer Osten und Afrika zeigten besonders gute Ergebnisse

Highlights des dritten Quartals und der ersten 9 Monate 2012

Innovationen tragen maßgeblich zum Wachstum bei

- HANA 83 Mio. € in Q3/12 (Q3/11: 34 Mio. €)
- Mobile 48 Mio. € in Q3/12 (Q3/11: 22 Mio. €)
- Cloud 80 Mio. € in Q3/12 (Q3/11: 4 Mio. €)
 - Das durch Neugeschäft generierte 12-Monats-Abrechnungsvolumen durch Subskriptionen stieg um das Vierzehnfache. Selbst wenn SuccessFactors für 2011 mit einbezogen wird, lag der Anstieg mit 116 %* im dreistelligen Bereich.
 - Betrachtet man SuccessFactors isoliert (Stand-Alone-Basis), wuchs das durch Neugeschäft generierte 12-Monats-Abrechnungsvolumen für Subskriptionen um 92 %.

SAP ist auf gutem Weg, ihre Gesamtjahresziele für die innovativen Marktkategorien zu erreichen:

- HANA 196 Mio. € in 9M/12 (9M/11: 61 Mio. €) – im GJ 2012 werden wenigstens 320 Mio. € erwartet
- Mobile 123 Mio. € in 9M/12 (9M/11: 64 Mio. €) – im GJ 2012 werden 220 Mio. € erwartet
- Cloud 183 Mio. € in 9M/12 (9M/11: 12 Mio. €)

*Diese Wachstumsrate wurde auf Pro-Forma-Basis errechnet, d.h. unter der Annahme, dass die Akquisition von SuccessFactors zum 1. Januar 2011 vollzogen wurde.

Zweistelliges Umsatzwachstum in den ersten neun Monaten

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

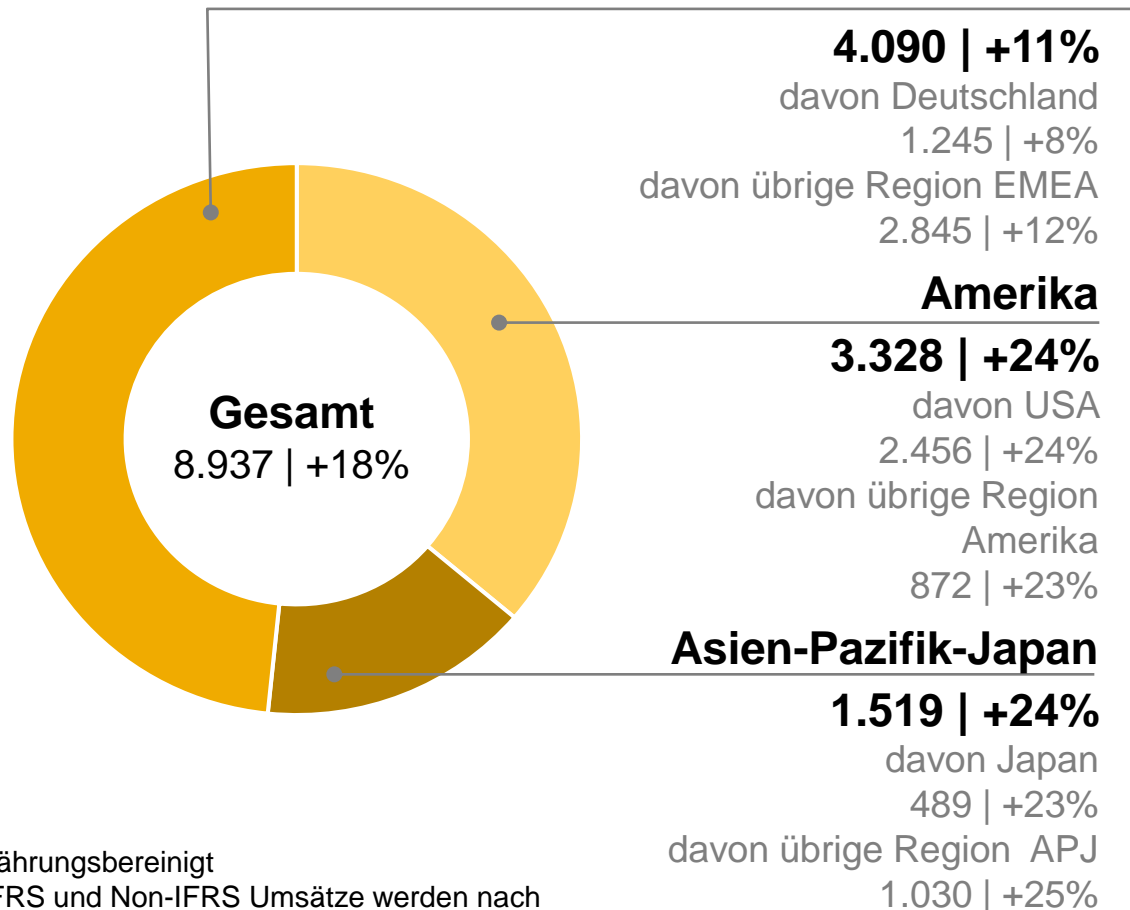
	IFRS			Non-IFRS			
	9M/12	9M/11	Δ%	9M/12	9M/11	Δ%	Δ% währungsber.
Umsatz							
Software	2.722	2.328	17	2.722	2.328	17	12
Support	6.071	5.257	15	6.075	5.283	15	10
Cloud-Subskriptionen und -Support	144	12	1.100	183	12	1.425	1.300
Software u. sw-bezog. Serviceerlöse	8.937	7.597	18	8.980	7.623	18	13
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	2.263	2.136	6	2.263	2.136	6	1
Umsatzerlöse	11.200	9.733	15	11.243	9.759	15	10
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-8.727	-6.520	34	-7.998	-6.830	17	13
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	2.473	3.213	-23	3.245	2.929	11	5
Finanzergebnis, netto	-33	-34	-3	-32	-41	-22	
Gewinn vor Steuern	2.295	3.145	-27	3.068	2.854	7	
Ertragsteueraufwand	-572	-902	-37	-819	-762	7	
Gewinn nach Steuern	1.723	2.242	-23	2.249	2.091	8	
Ergebnis je Aktie in €	1,45	1,88	-23	1,89	1,76	8	

SSRS-Erlöse nach Regionen**

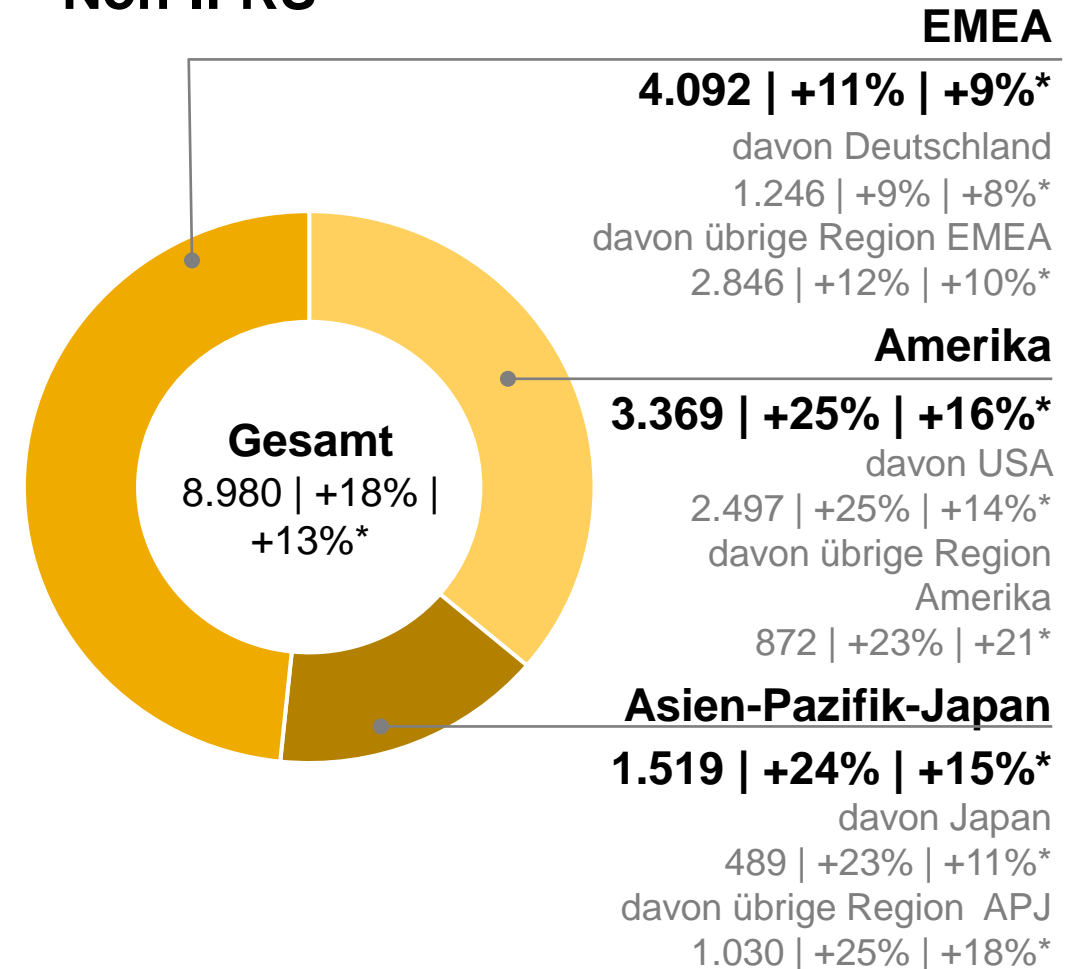
Erste neun Monate 2012

Mio. € | Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent

IFRS



Non-IFRS

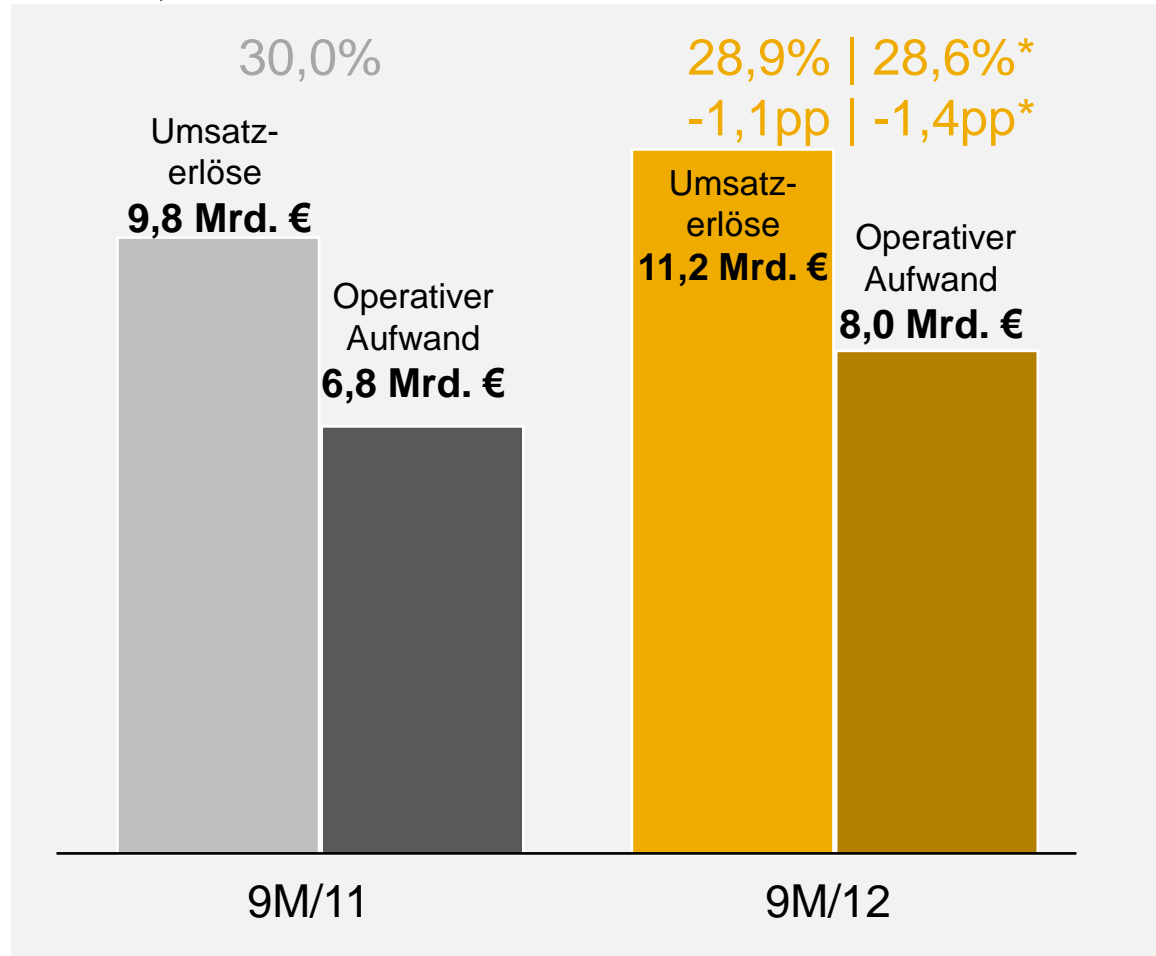


* Währungsbereinigt

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

Operative Marge (Non-IFRS) fiel in den ersten neun Monaten um 1,1Pp

Non-IFRS, 9M 2012



* währungsbereinigt

Betriebsergebnis sowie operative Marge (Non-IFRS) wurden in Q3/12 durch Abfindungszahlungen von 53 Mio. € (2011: 41 Mio. €) beeinflusst. Die währungsbereinigte operative Marge (Non-IFRS) wurde durch Investitionen im Bereich Cloud um 0,9 Pp beeinträchtigt.

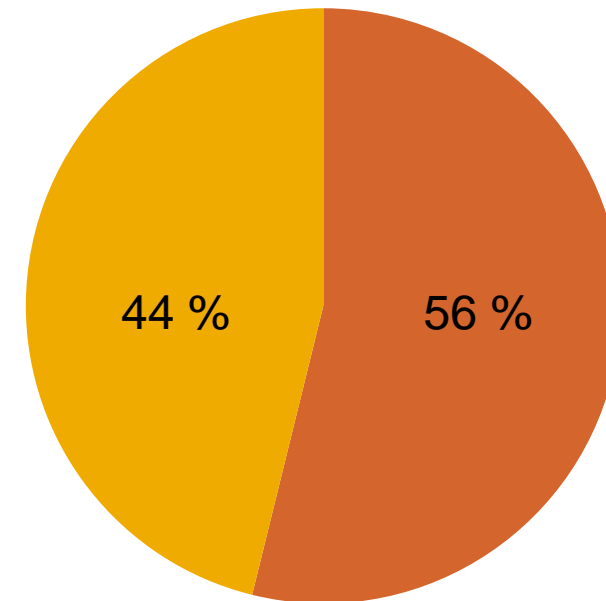
- Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg in ersten neun Monaten 2012 um 11 % auf 3,2 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr
- Operative Marge (Non-IFRS) fiel in den ersten neun Monaten 2012 um -1,1 Pp auf 28,9 % im Vergleich zum Vorjahr
- Währungsbereinigte operative Marge (Non-IFRS) fiel in den ersten neun Monaten 2012 um -1,4 Pp auf 28,6 % im Vergleich zum Vorjahr

Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität*

Umsatzarten	%
Software	24
Support	55
Cloud-Subskriptionen und -Support	1
SSRS-Erlöse	80
Beratung	16
Sonstige Services	4
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	20
Umsatzerlöse	100

Umsatzrealisierung

Erlöse aus Einzel-aufträgen

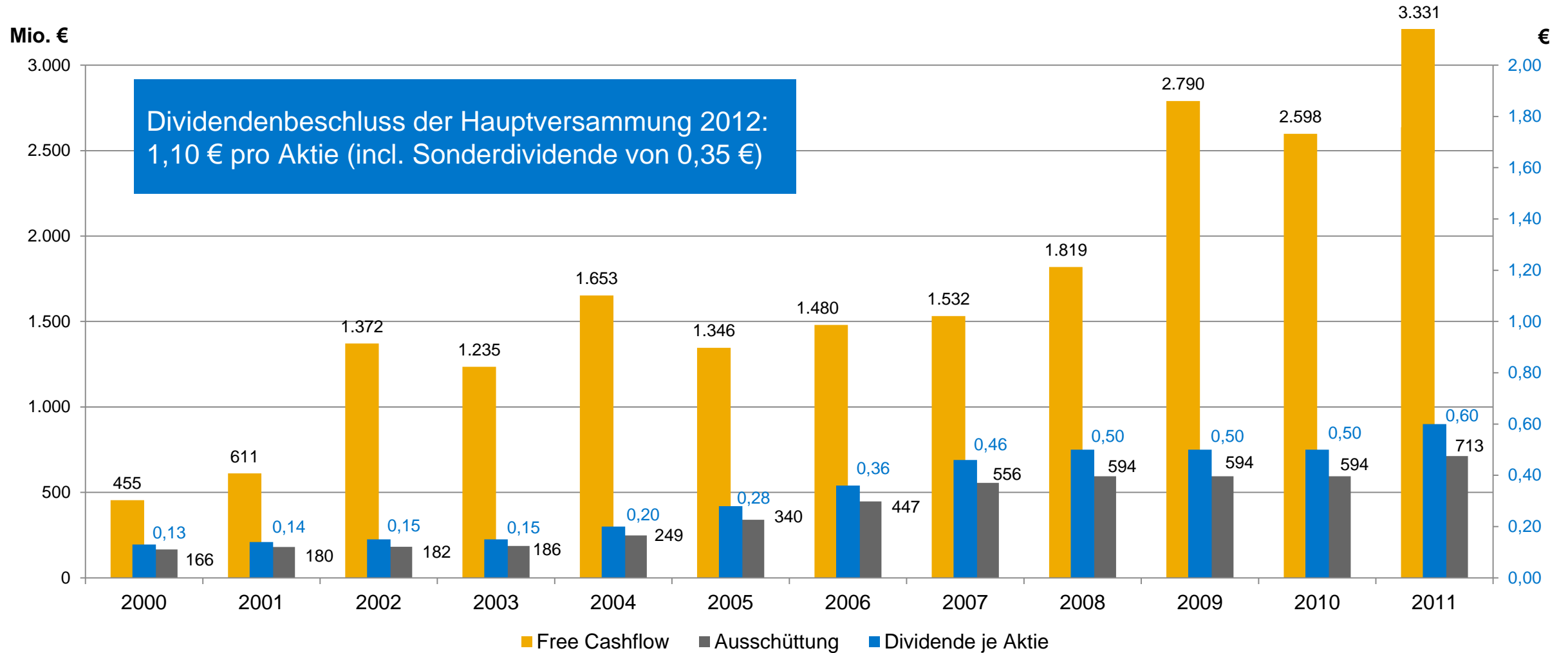


Wiederkehrende Erlöse

* Alle Angaben beziehen sich auf die Ergebnisse nach IFRS in den ersten 9 Monaten 2012

SSRS: Software und softwarebezogene Services

Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende



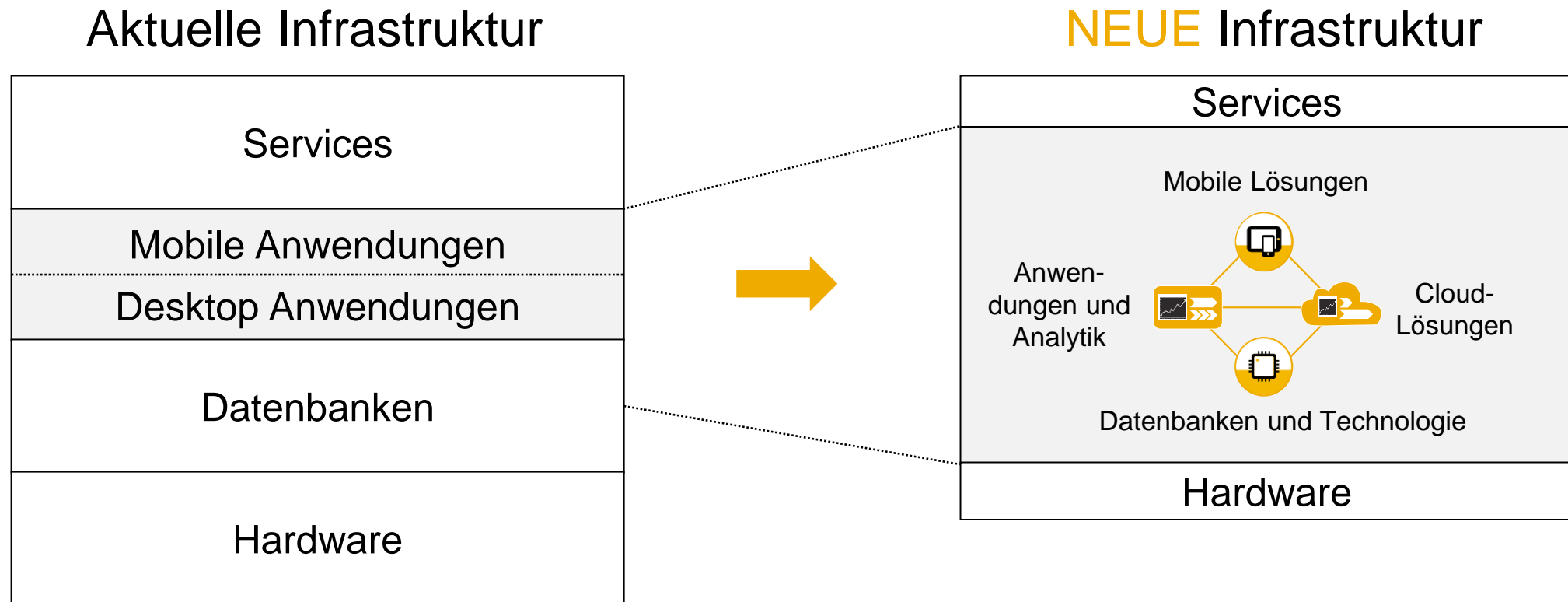
Angaben für 2011 vorläufig, ungeprüft

Agenda

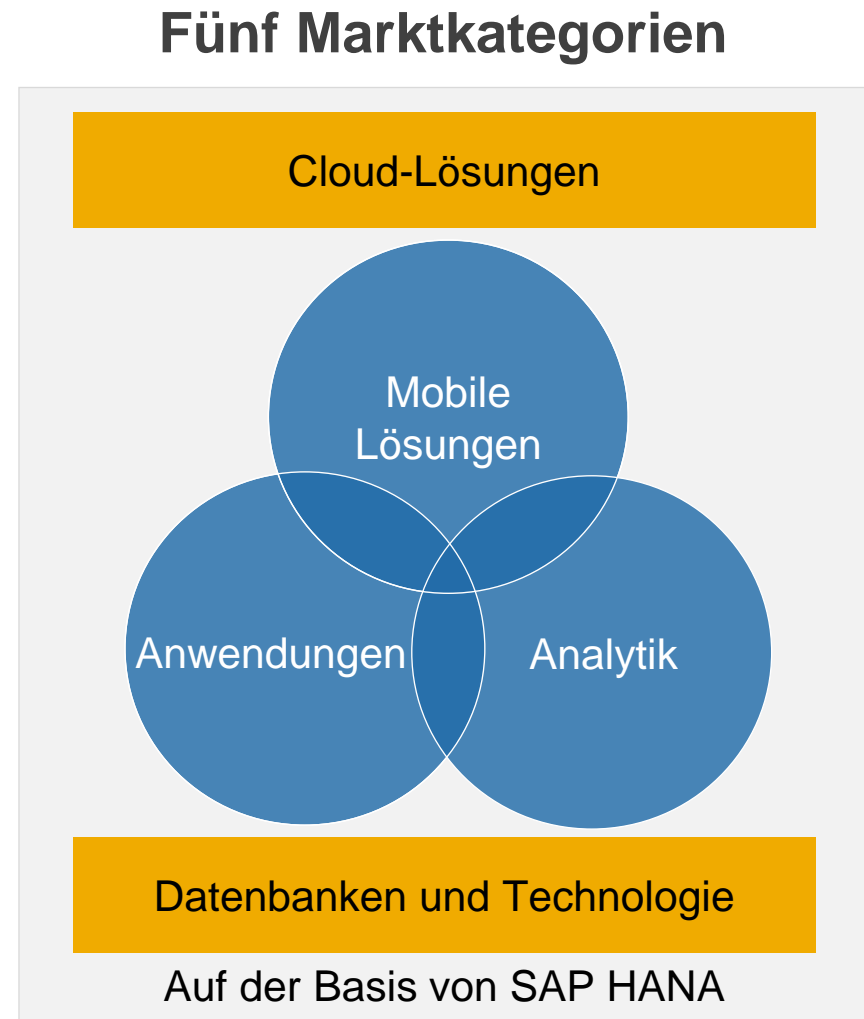
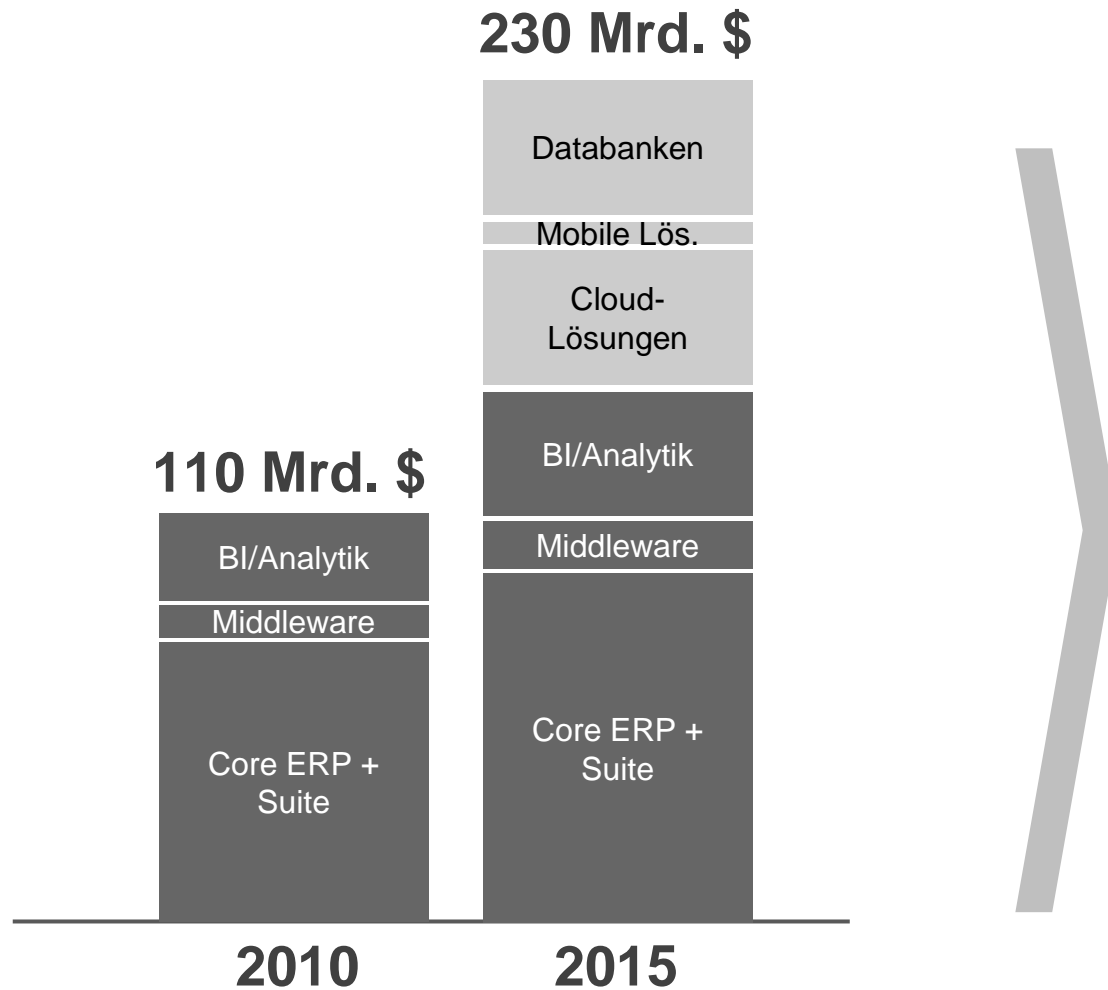
- Marktposition und Geschäftsmodell
- **Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum**
- Ausblick
- Anhang

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

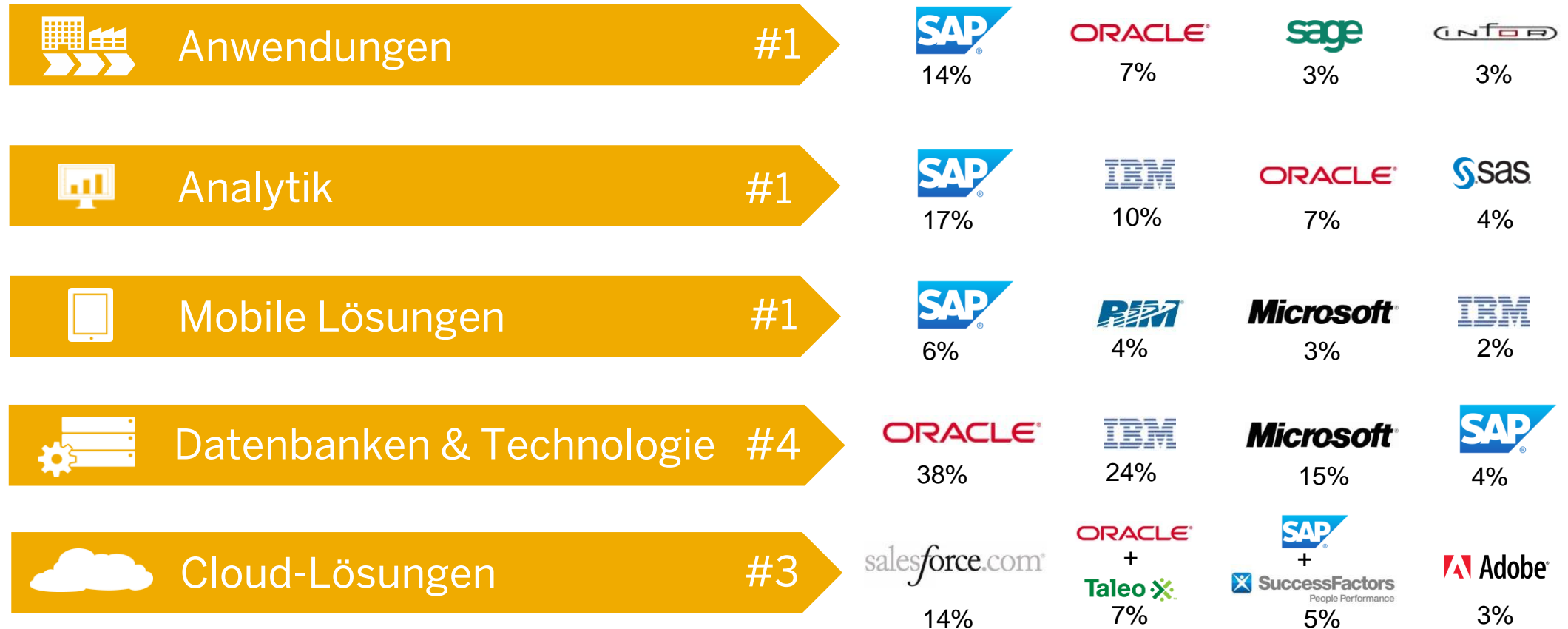
Transformation der IT-Infrastruktur



Verdoppelung des SAP-Zielmarktes durch Innovationen



Marktposition und Wettbewerber

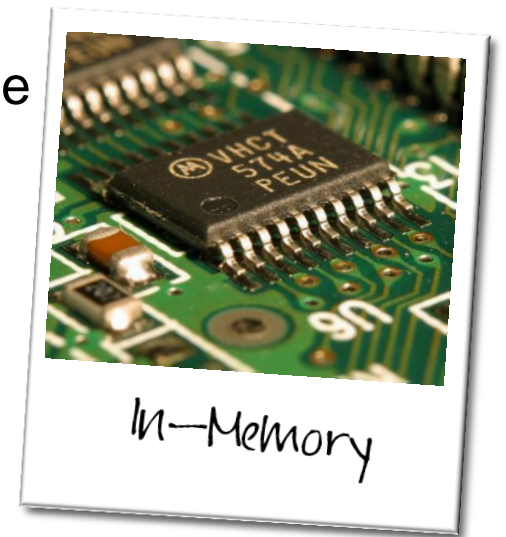


Quellen: IDC, UniCredit, SocGen, SAP

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 hat zum 1. Oktober 2012 Ariba für 45,00 US\$ pro Aktie zu übernommen, was einem Unternehmenswert (Enterprise Value) von rund 4,3 Mrd. US\$ entspricht.
- 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

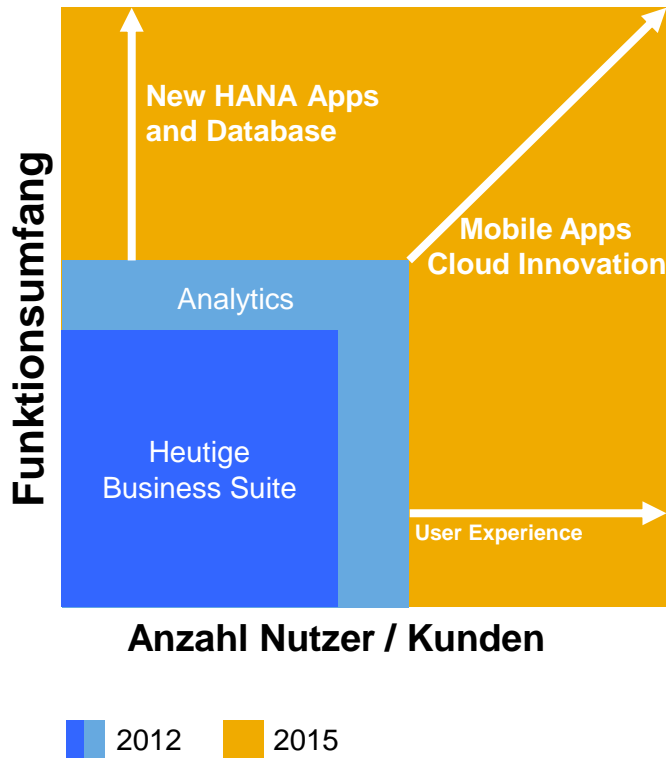
Ausblick für das Geschäftsjahr 2012: SAP hat den Ausblick für Non-IFRS SSRS-Erlöse (währungsber.) angepasst

	Ausblick GJ 2012		Vergleichswerte 2011
SSRS-Erlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+ 10,5 % bis 12,5 %	Dies beinhaltet einen Gesamtbeitrag von Success Factors & Ariba von rund 2,5 Pp. Unter der Annahme, dass sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld nicht weiter verschlechtert, erwartet die SAP, dass sie das obere Ende der Spanne erreichen wird.	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 & Ariba in einer ähnlichen Spanne liegen wird.	4,71 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,5 % bis 27,5 %		27,9 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0 %		26,6 %

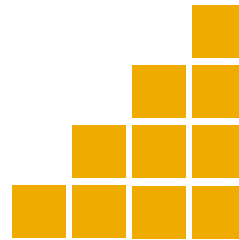
Der Ausblick wurde am 25. Januar 2012 mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 4. Quartal 2011 veröffentlicht. Am 24.10.2012 wurde der Ausblick für Non-IFRS SSRS-Erlöse (währungsber.) mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 3. Quartal 2012 um den erwarteten Umsatz und Gewinn durch Ariba ab dem Tag der Akquisition (1.10.2012) angepasst.

Die Wachstumsstrategie der SAP

Innovationen vergrößern den adressierbaren Markt

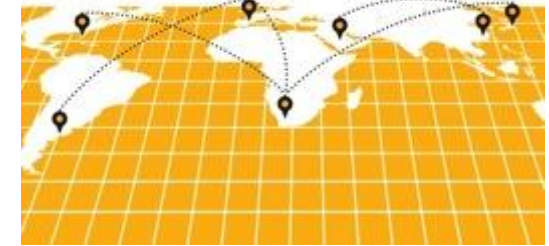


Attraktive Strategie für heutige und neue Kunden



- **Unterbrechungsfreie Innovationsstrategie** im Unterschied zum Wettbewerb
- **Langfristige Berechenbarkeit** bringt Investitionssicherheit für die Kunden

Verstärkte Konzentration auf Regionen bewirken zusätzliches Wachstum



- **China:** Investitionen von 2 Mrd. US\$ bis 2015
- **MENA:** Investitionsplan über 450 Mio. US\$ über die nächsten 4 Jahre
- **Russland:** Eröffnung eines "SAP Lab"
- **Lateinamerika:** Investitionen von 20 Mio. € in SAP Labs, 500 neue Arbeitsplätze

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

Informationen für Aktionäre

Geschäftsbericht

- SAP GB 2011 und Jahresbericht 20F

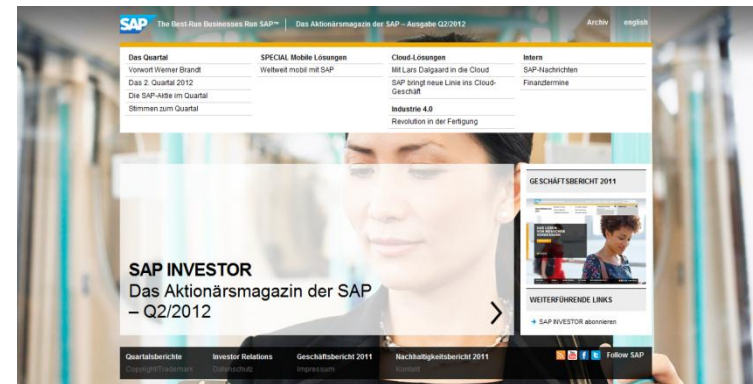
Zwischenberichte

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. Innovativ. Wachstumsstark. Profitabel.

9. Bonner Anlegerforum, 20. November 2012
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

SAP