

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

Dialoge-Anlegerforum der Volksbank Achern eG, 7. Mai 2013
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations



Safe-Harbor-Statement

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheits-bezogenen 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.

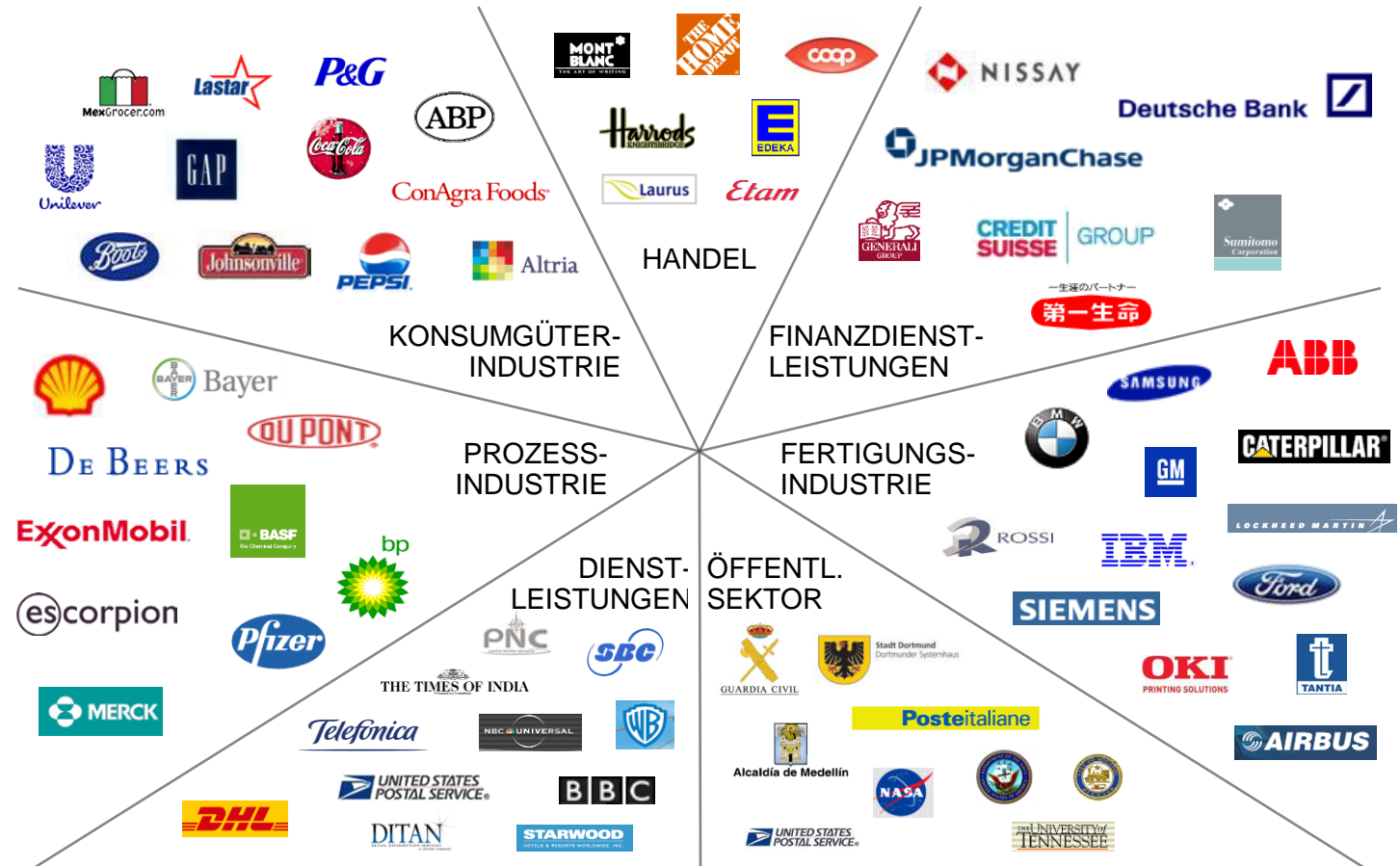
Agenda

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

SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

SAP ist ein globales Unternehmen...

- 1972 gegründet
- 16,2 Mrd. € Umsatz
- 238.000+ Kunden
- 180+ Länder
- 5 Marktkategorien:
 - Anwendungen
 - Analytik
 - Mobile Lösungen
 - Cloud-Lösungen
 - Datenbanken und Technologie



Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität*

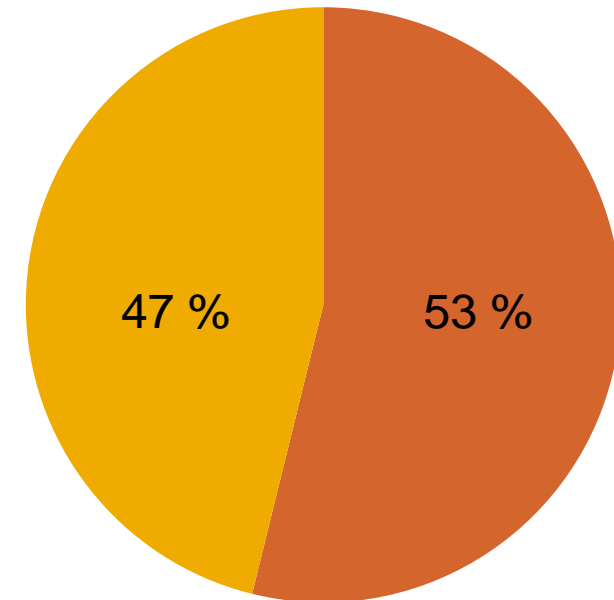
Umsatzarten

%

Software	28
Cloud-Subskriptionen und -Support	2
Software & Cloud-Subskriptionserlöse	30
Support	51
SSRS-Erlöse	81
Beratung	15
Sonstige Services	4
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	19

Umsatzrealisierung

Erlöse aus
Einzel-
aufträgen





Wieder-
kehrende
Erlöse

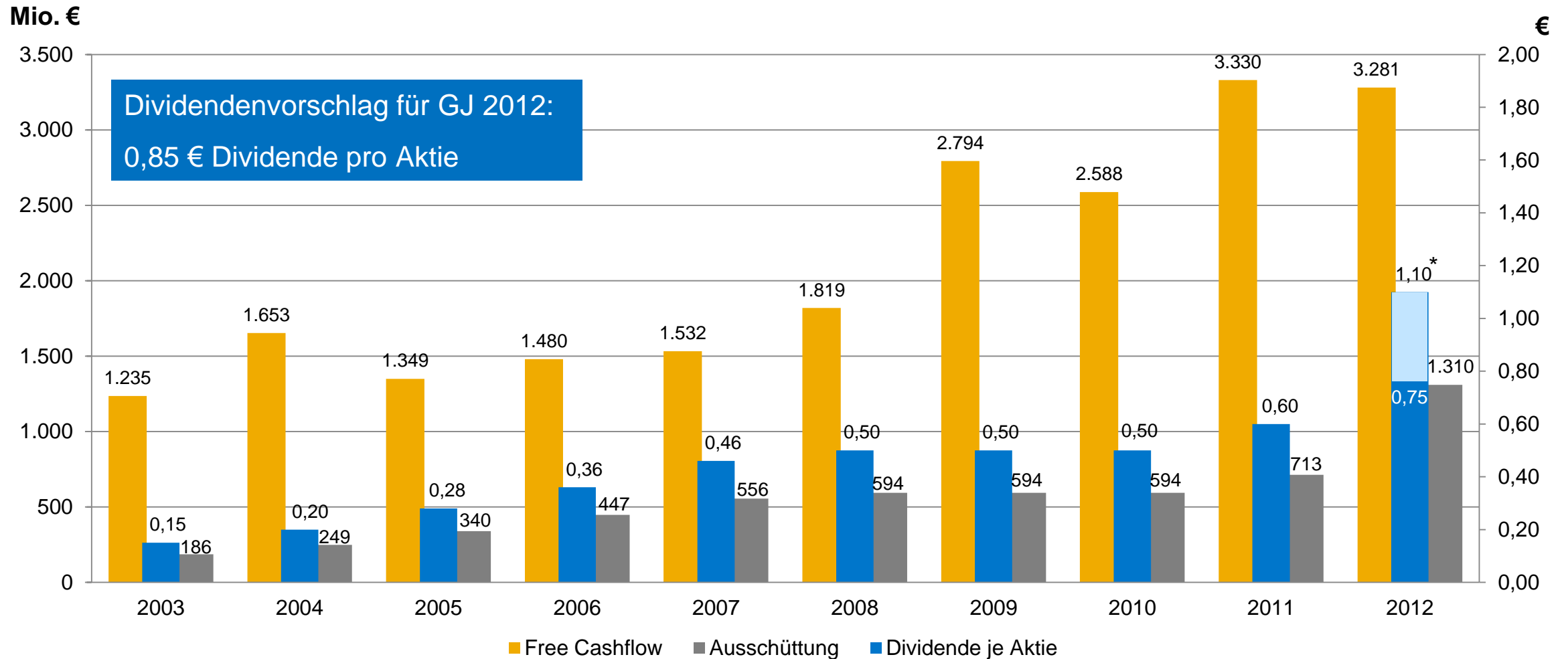
* Alle Angaben beziehen sich auf die Ergebnisse nach IFRS im Geschäftsjahr 2012

SSRS: Software und softwarebezogene Services

Geschäftsmodell: „Softwarelizenzen“ vs. „Cloud-Subskriptionen“

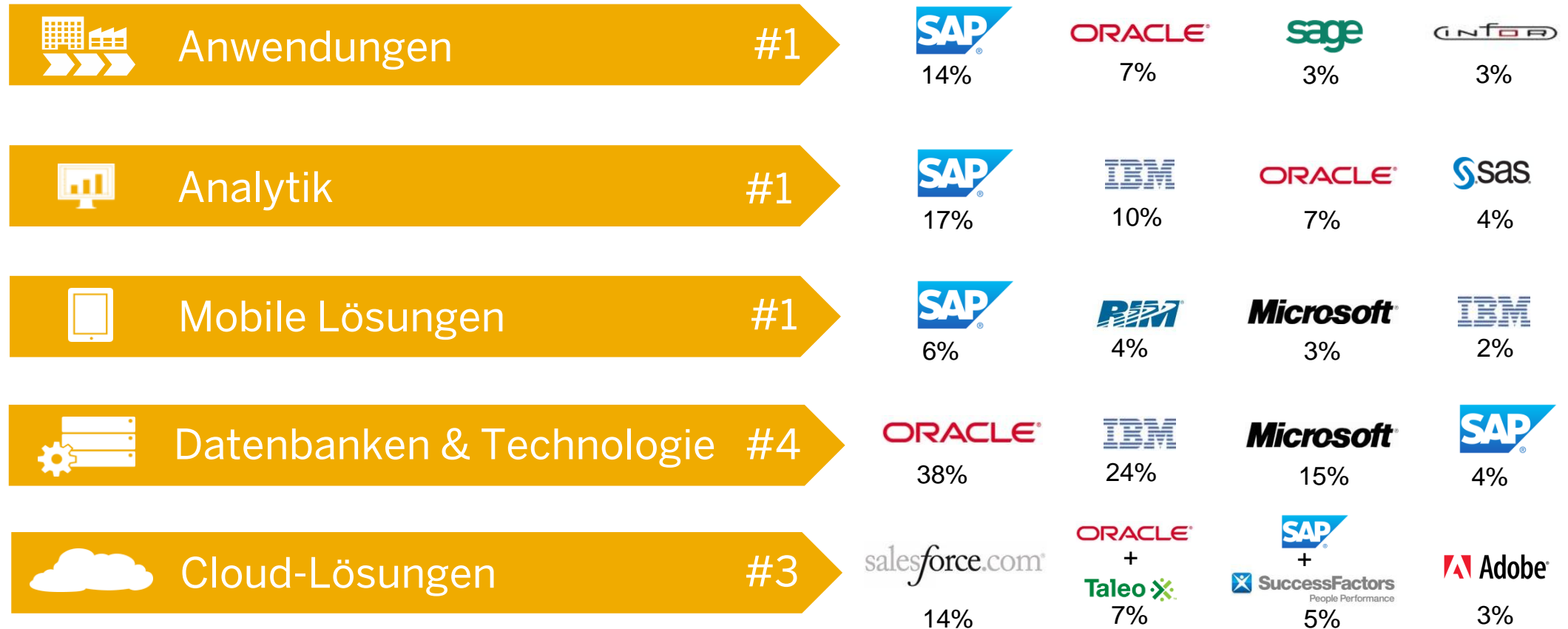
	Softwarelizenzen	Cloud-Subskriptionen
Nutzungsrechte	Kunde erwirbt SAP-Softwarelizenz (Eigentum)	Kunde erwirbt Nutzungsrechte
Betrieb	Kunde übernimmt Betrieb in Eigenregie (Ausnahme: Outsourcing)	Kunde beauftragt SAP
Wartung (Support)	Kunde beauftragt SAP	Kunde beauftragt SAP
Zahlungsweise	Nutzungsrechte: Einmalzahlung Wartung: monatlich (bis zu 1 Jahr im voraus) 	Monatlich für Nutzungsrechte, Betrieb und Wartung (bis zu 1 Jahr im voraus) 
Vertragslaufzeit	Nutzungsrechte: unbegrenzt Wartung: 1 Jahr, jährliche Verlängerung	3 Jahre, jährliche Verlängerung
Berichterstattung erbrachte Leistungen	Umsatz (Software, Support)	Umsatz (Cloud-Subskriptionen und –Support)
Berichterstattung Vorauszahlungen	Passive Rechnungsabgrenzung	Passive Rechnungsabgrenzung (CSS)
Berichterstattung restliches Vertragsvolumen	n/a	Auftragsbestand (CSS)

Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende



* inkl. Sonderdividende von 0,35 €

Marktposition und Wettbewerber



Quellen: IDC, UniCredit, SocGen, SAP, Okt. 2012

Agenda

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

2012: Bestes Ergebnis in 40 Jahren SAP-Geschichte.

+13 %

SSRS-Erlöse

+17 %

Software- & Cloud-
Subskriptions-
erlöse

→ 16,3 Mrd. € Umsatzerlöse

→ 13,2 Mrd. € SSRS-Erlöse

→ 5,0 Mrd. € Software- & Cloud-Subskriptionserlöse

Alle Wachstums- und Erlösangaben basieren auf dem Gesamtjahr 2012, Non-IFRS, währungsbereinigt

2012: Rekordergebnisse durch Innovationen

Softwareerlöse*

SAP HANA

→ 392 Mio. €

→ + 142 %

Mobile Lösungen

→ 222 Mio. €

→ + 71 %

Umsatzerlöse**

Cloud-Lösungen





→ 456 Mio. €

→ + 1.280 %

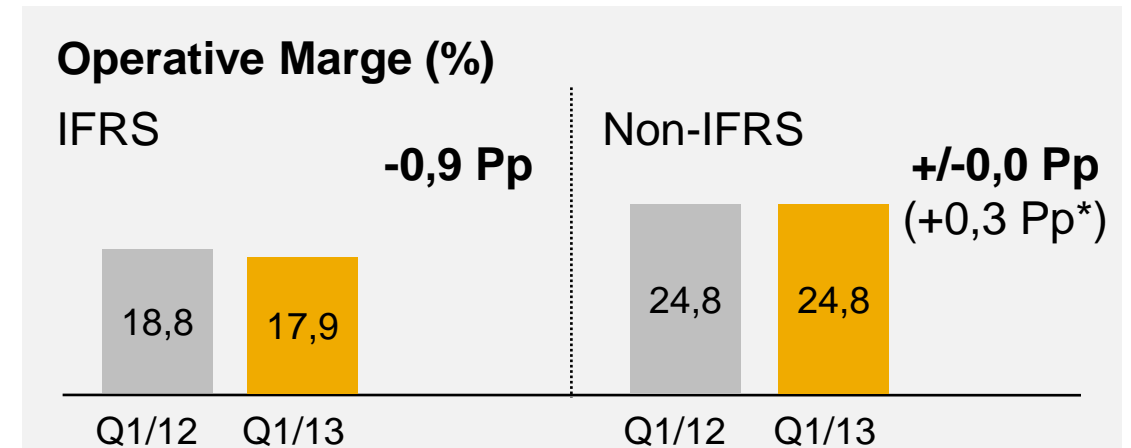
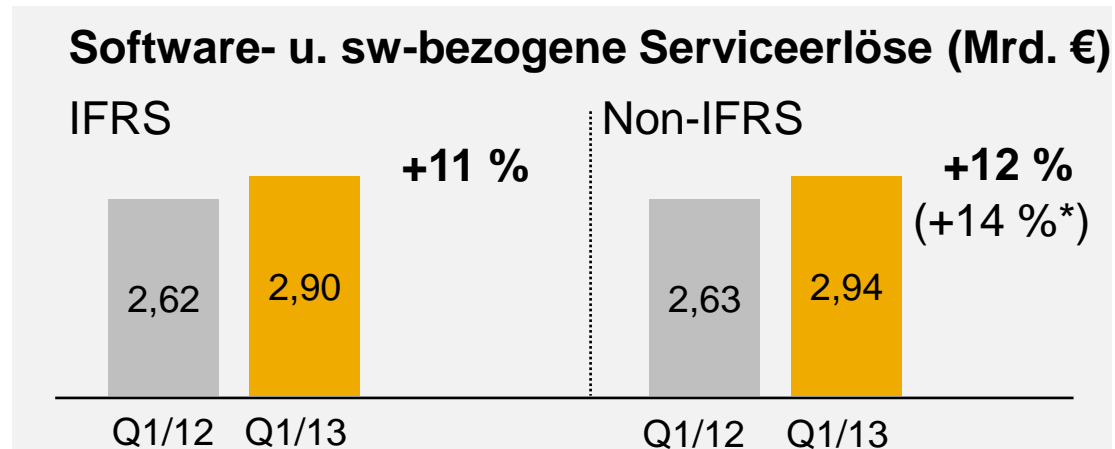
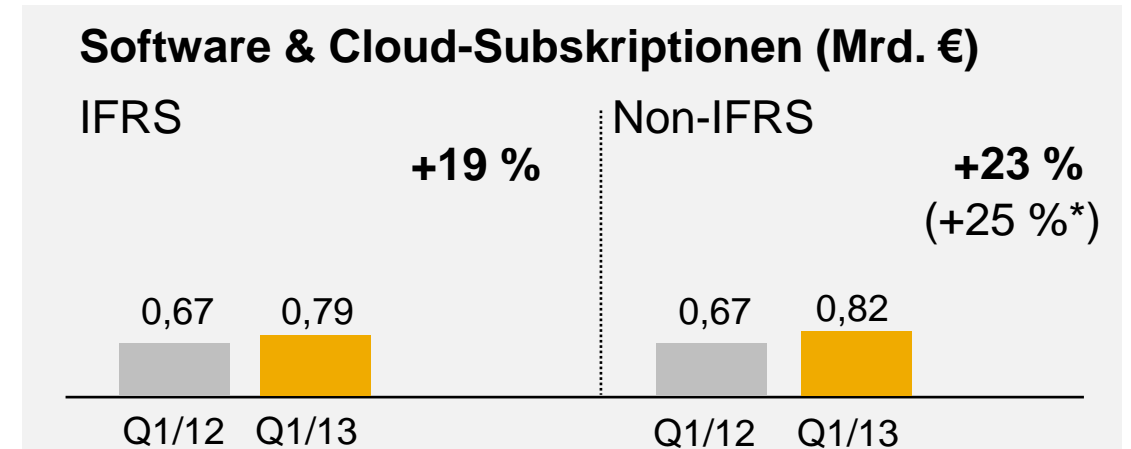
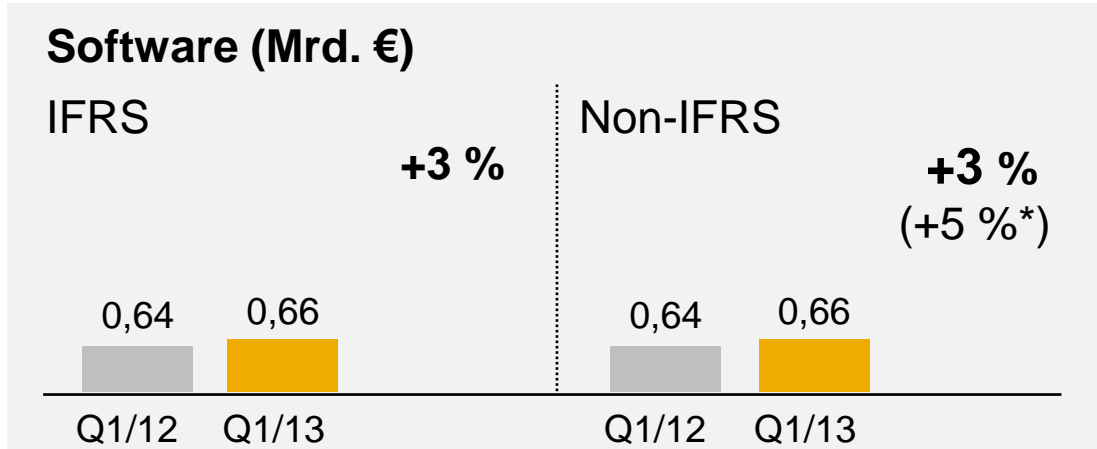
* Wachstumsraten der Softwareerlöse 2012 im Vergleich zum Vorjahr, währungsberichtigt

** Gesamtumsatz der SAP-Division „Cloud“, bestehend aus zwei Cloud-Segmenten, im Jahresvergleich basierend auf der Segmentberichterstattung

Gesamtjahr 2012 – Ergebnis vs. Ausblick

	SAP's Ausblick GJ 2012	Ergebnis GJ 2012	
SSRS-Erlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+ 10,5 % bis 12,5%	+13%	
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt)	5,05 bis 5,25 Mrd. €	5,02 Mrd. €	
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,5 % bis 27,5%	26,1%	
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0%	27,4%	

Q1 2013 – Wesentliche Kennzahlen



* Währungsbereinigt

Q1 2013: Solides Umsatzwachstum

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS			
Umsatz	Q1/13	Q1/12	Δ%	Q1/13	Q1/12	Δ%	Δ% währungs- bereinigt
Software	657	637	3	657	637	3	5
Cloud-Subskriptionen und -Support	137	29	373	167	35	380	385
Software & Cloud-Subskriptionen	794	666	19	824	672	23	25
Support	2.109	1.953	8	2.113	1.954	8	10
Software u. sw-bezog. Serviceerlöse	2.903	2.619	11	2.937	2.626	12	14
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	698	731	-4	698	731	-4	-3
Umsatzerlöse	3.601	3.350	7	3.636	3.357	8	10
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-2.955	-2.719	9	-2.734	-2.523	8	10
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	646	631	2	901	834	8	11
Finanzergebnis, netto	-15	-16	-8	-15	-15	-1	
Gewinn vor Steuern	621	607	2	877	811	8	
Ertragsteueraufwand	-101	-163	-38	-188	-228	-18	
Gewinn nach Steuern	520	444	17	689	583	18	
Operative Marge in %	17,9	18,8	-0,9Pp	24,8	24,8	+/-0Pp	+0,3Pp
Ergebnis je Aktie in €	0,44	0,37	19	0,58	0,49	18	

Q1 2013: Starkes Wachstum der Software & Cloud-Subskriptionen + 23 % (+25 % währungsbereinigt) im Jahresvergleich, Non-IFRS

Regionale Entwicklung

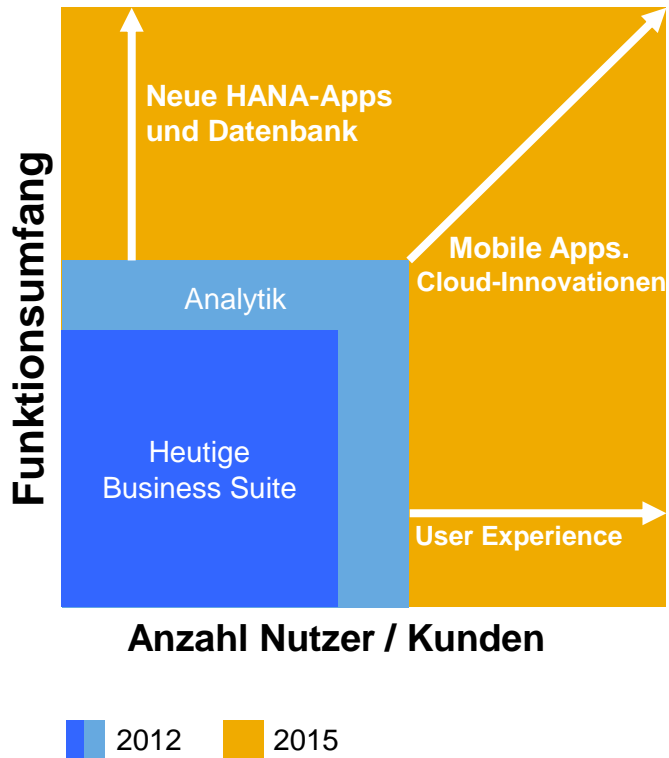
- Starkes Q1 in Amerika: Software & Cloud-Subskriptionen stiegen deutlich um +49 % (+51 % währungsbereinigt)
 - Hervorragende Entwicklung der Softwareerlöse in Lateinamerika und
 - Starkes Wachstum der Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse in Nordamerika
- Solide Entwicklung in EMEA: +13 % Software & Cloud-Subskriptionen (+15 % währungsbereinigt)
 - Beeindruckende Ergebnisse trotz der anhaltenden Marktunsicherheit
 - Starkes Wachstum der Softwareerlöse in zahlreichen Ländern, u.a. Russland, Schweiz und Großbritannien
- In APJ gaben die Software & Cloud-Subskriptionen nach (-10 % / -7 % währungsbereinigt)
 - In APJ starteten mehrere Länder – nach dem Rekordquartal in Q4 2012 sowie Managementwechseln in einigen Ländern – etwas verhaltener in 2013
 - SAP geht davon aus, dass die Region APJ in Q2 wieder auf dem Weg zu weiterem Wachstum sein wird

Agenda

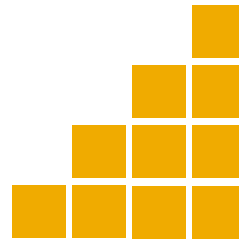
- Marktposition und Geschäftsmodell
- Aktuelle Geschäftsentwicklung
- **Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum**
- Ausblick
- Anhang

Die Wachstumsstrategie der SAP

Innovationen vergrößern den adressierbaren Markt

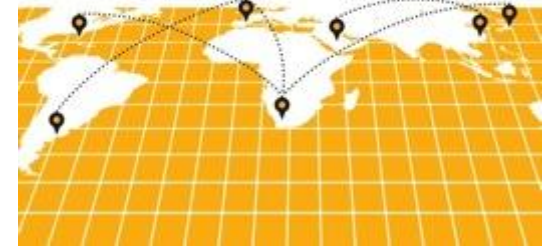


Attraktive Strategie für heutige und neue Kunden



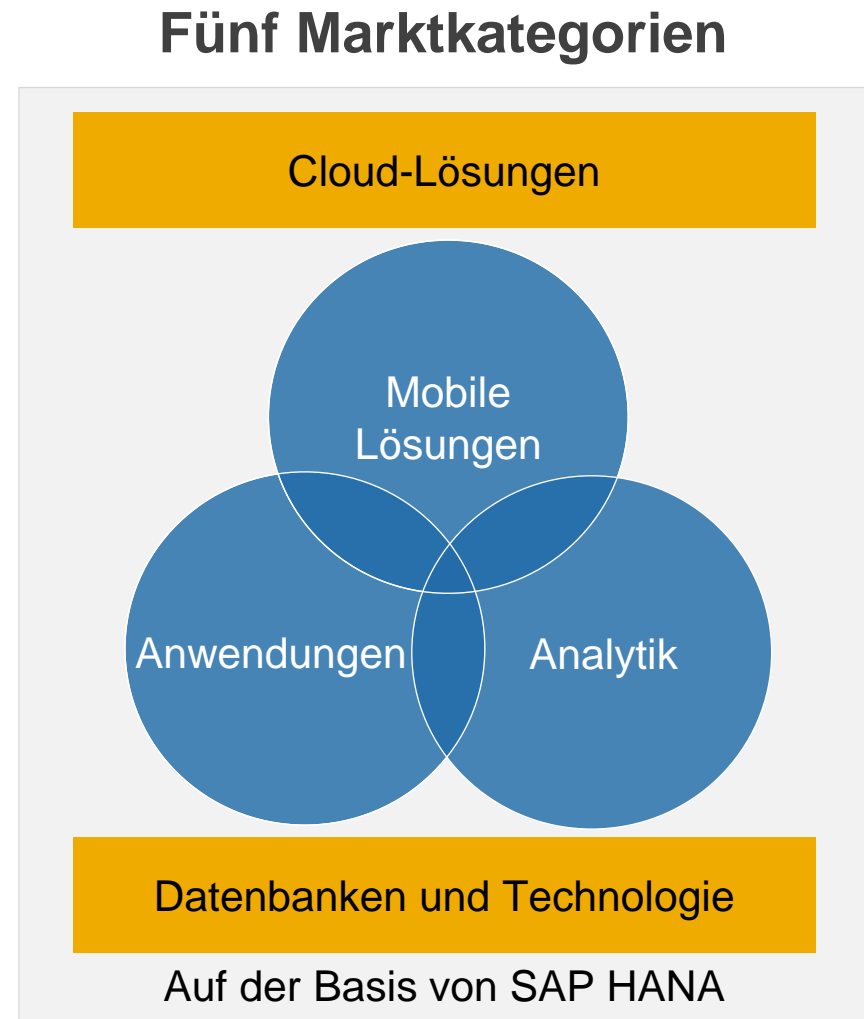
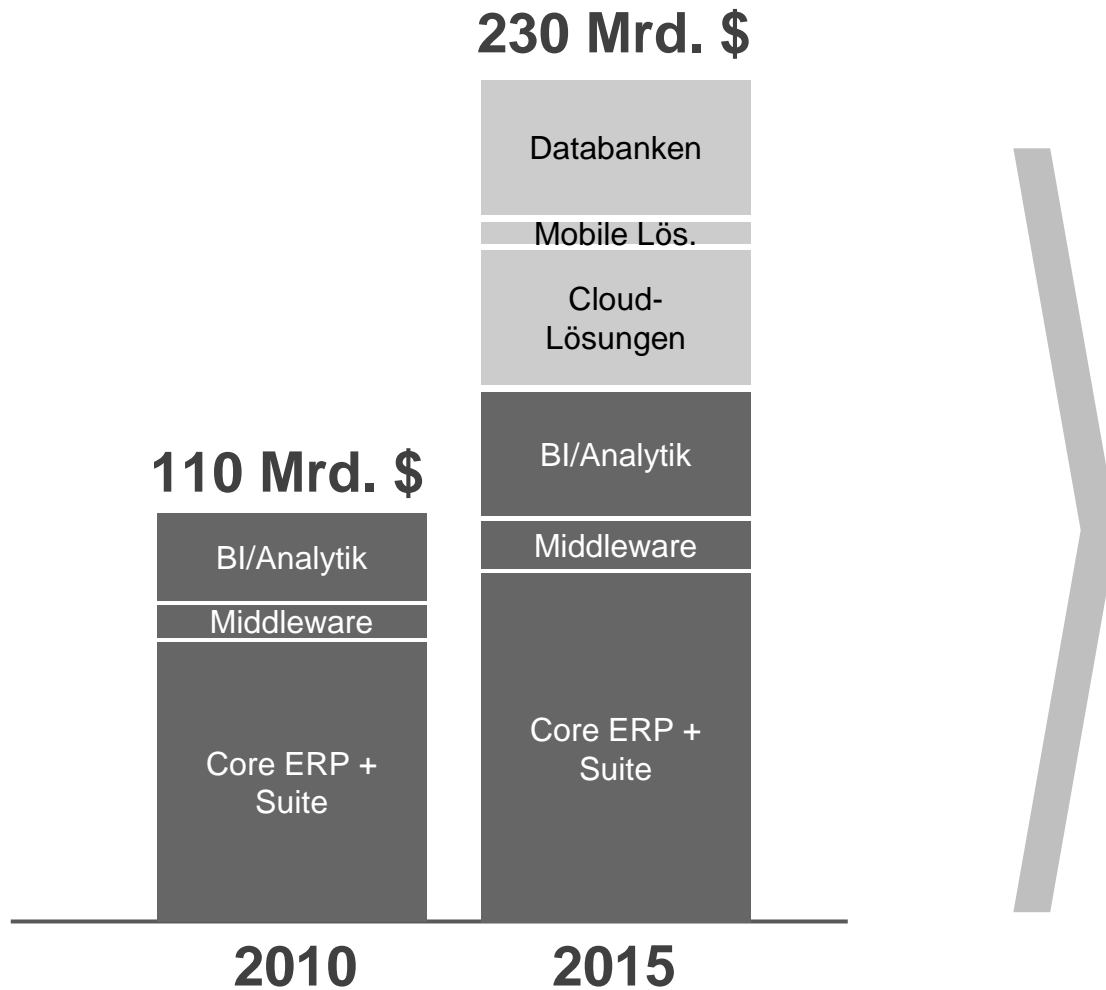
- **Unterbrechungsfreie Innovationsstrategie** im Unterschied zum Wettbewerb
- **Langfristige Berechenbarkeit** bringt Investitionssicherheit für die Kunden

Verstärkte Konzentration auf Regionen bewirken zusätzliches Wachstum

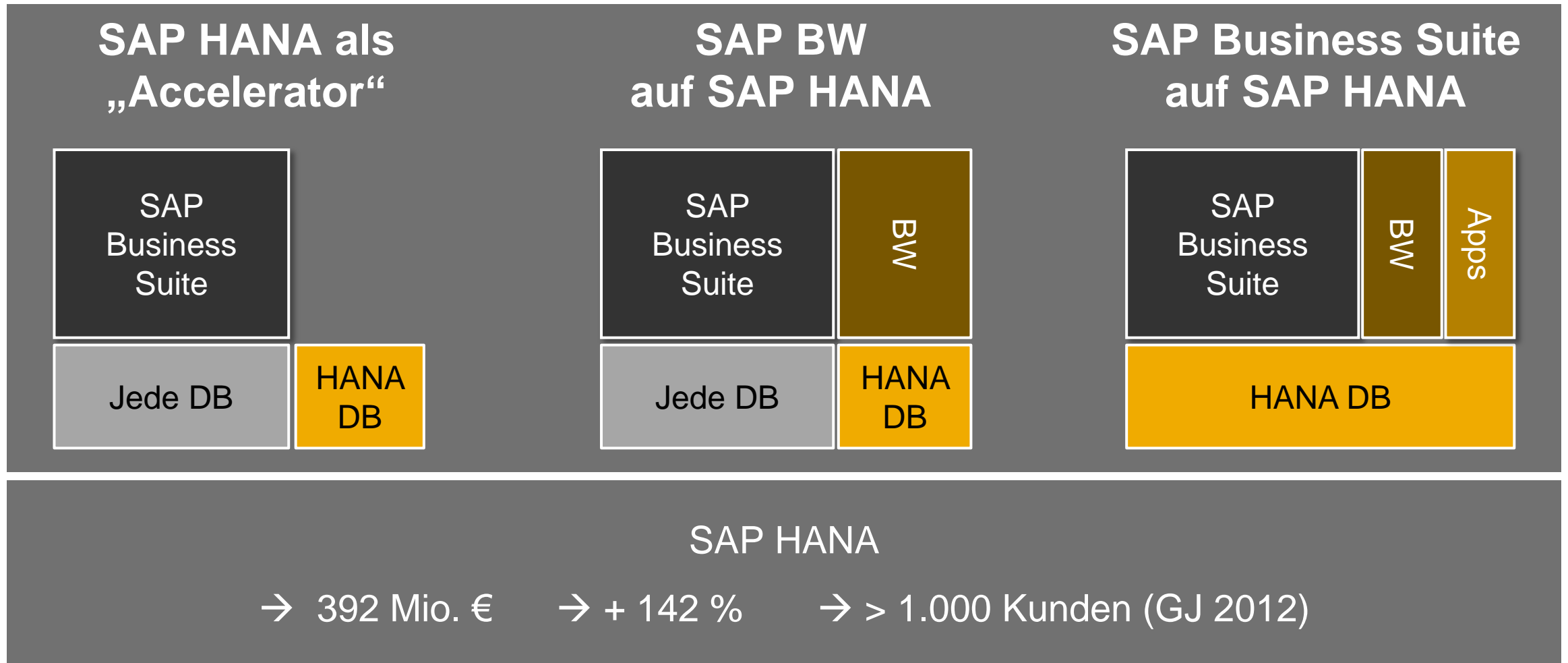


- **China:** Investitionen von 2 Mrd. US\$ bis 2015
- **MENA:** Investitionsplan über 450 Mio. US\$ über die nächsten 4 Jahre
- **Russland:** Eröffnung eines "SAP Lab"
- **Lateinamerika:** Investitionen von 20 Mio. € in SAP Labs, 500 neue Arbeitsplätze

Verdoppelung des adressierbaren Marktes durch Innovationen



SAP HANA: Echtzeit neu erfunden – mit In-Memory-Technologie



Alle Wachstums- und Erlösangaben basieren auf den Softwareerlösen des Gesamtjahres 2012, währungsbereint

Agenda

Marktposition und Geschäftsmodell

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum

Ausblick

Anhang

19.4.: SAP bestätigt den Ausblick für das Gesamtjahr 2013

	SAP-Ausblick GJ 2013	Vergleichsbasis 2012
Software- und Cloud-Subskriptionserlöse (Non-IFRS währungsbereinigt)	+ 14 % bis 20 %	5,00 Mrd. €
Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse (Non-IFRS währungsbereinigt)	~ 750 Mio. €	343 Mio. €
SSRS-Erlöse (Non-IFRS währungsbereinigt)	+ 11 % bis 13 %	13,25 Mrd. €
Betriebsergebnis (Non-IFRS währungsbereinigt)	5,85 Mrd. bis 5,95 Mrd.	5,21 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	25,5 % bis 26,5 %	26,2 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,0 % bis 28,0 %	27,5 %

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 bleiben

Informationen für Aktionäre

Geschäftsbericht

- SAP GB 2012 und Jahresbericht 20-F

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.

Dialoge-Anlegerforum der Volksbank Achern eG, 7. Mai 2013
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations

