

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

Finanz|Kolleg Volksbank Dreieich, 19. September 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

SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

SAP ist ein globales Unternehmen...

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

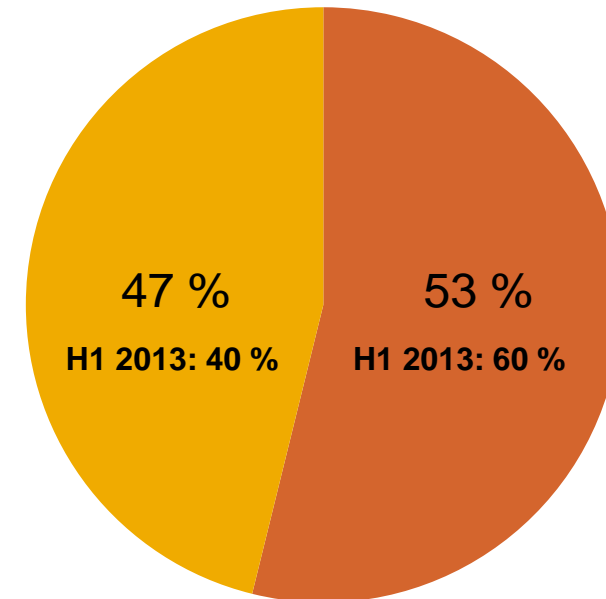


Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität*

Umsatzarten	%
Software	28
Cloud-Subskriptionen und -Support	2
Software & Cloud-Subskriptionen	30
Support	51
SSRS-Erlöse	81
Beratung	15
Sonstige Services	4
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	19
Umsatzerlöse	100

Umsatzrealisierung

Erlöse aus
Einzel-
aufträgen

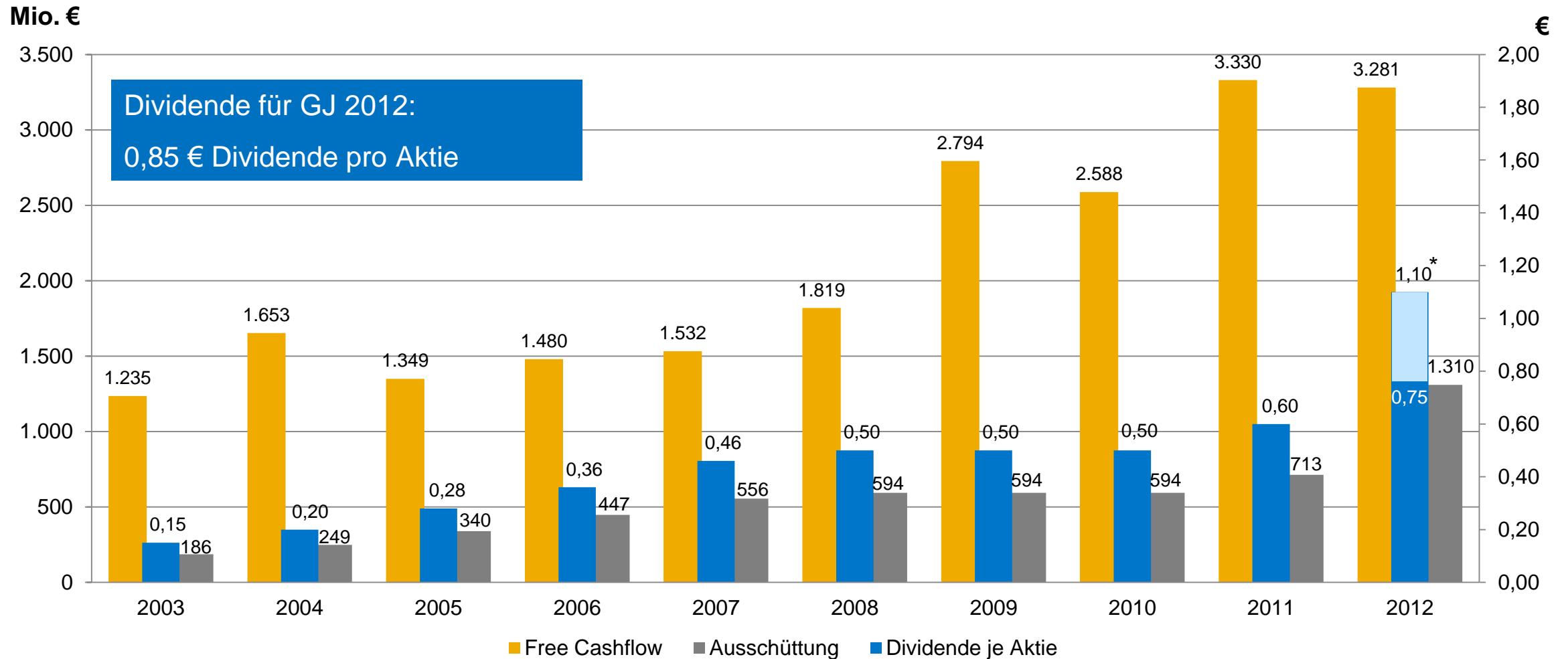


Wieder-
kehrende
Erlöse

* Alle Angaben beziehen sich auf die Ergebnisse nach IFRS im Geschäftsjahr 2012, falls nicht anders angegeben

SSRS: Software und softwarebezogene Services

Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende



* inkl. Sonderdividende von 0,35 €

Marktposition und Wettbewerber



Anwendungen

#1

Ausbau
Führungsposition

13,3%



12,5%

Marktanteil*

ORACLE®

sage

INFOR



Analytik

#1

Weiteres Wachstum

18,3%



18,1%

Marktanteil*

IBM

ORACLE®

SAS



Mobile Lösungen

#1

Beschleunigtes
Wachstum

11,1%



10,5%

Marktanteil*

PIM

Microsoft

IBM



Datenbanken & Technologie

#4

Schnellstwachsender
Anbieter

4,5%



3,9%

Marktanteil*

ORACLE®

IBM

Microsoft



Cloud- Lösungen

#3

Beschleunigtes
Wachstum

4,3%



3,8%

Marktanteil*

salesforce.com®

ORACLE®

Adobe®

* Wachstum des Marktanteils von 2011 auf 2012

Agenda

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

2012: Bestes Ergebnis in 40 Jahren SAP-Geschichte

(Non-IFRS, wechselkursbereinigte Wachstumsraten)

13,2 Mrd. €

+13 %

SSRS-
Erlöse

5 Mrd. €

+17 %

Software- & Cloud-
Subskriptions-
erlöse

16,3 Mrd. €

+10 %





Umsatz-
erlöse

5,2 Mrd. €

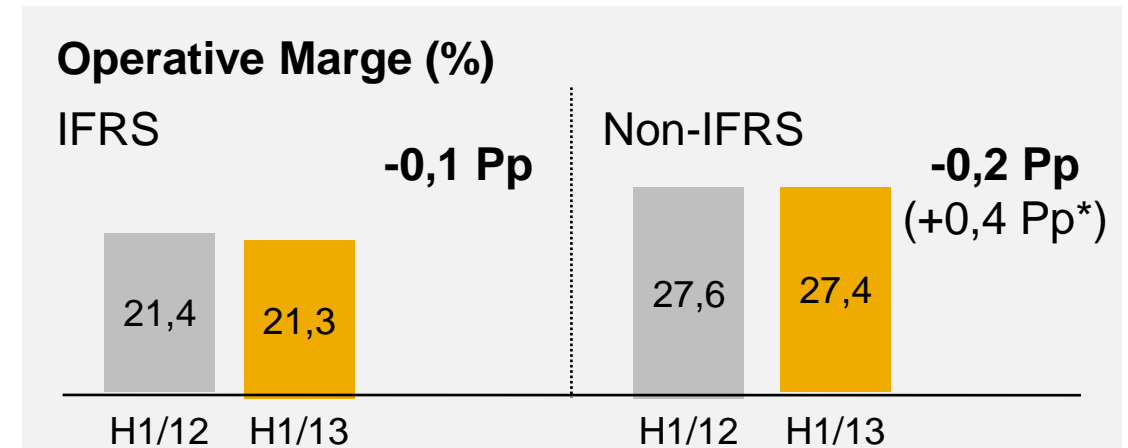
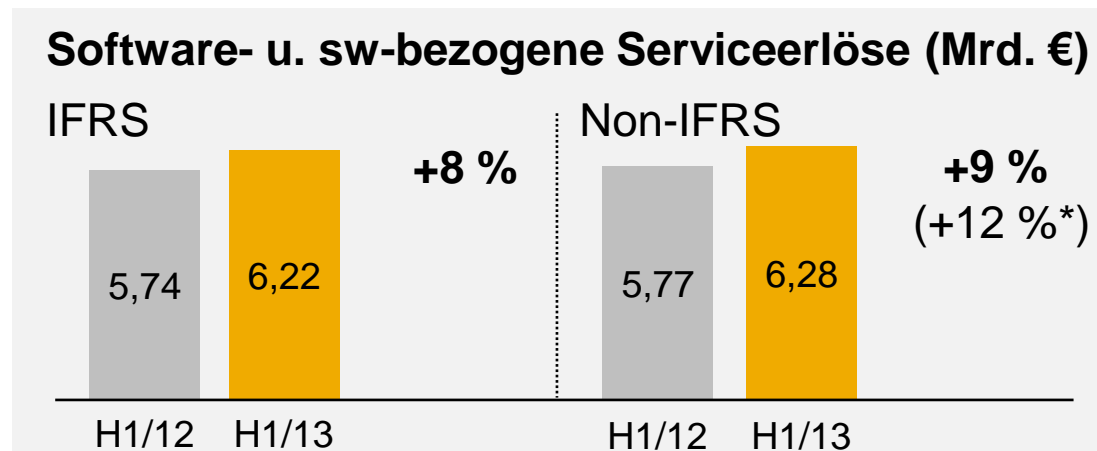
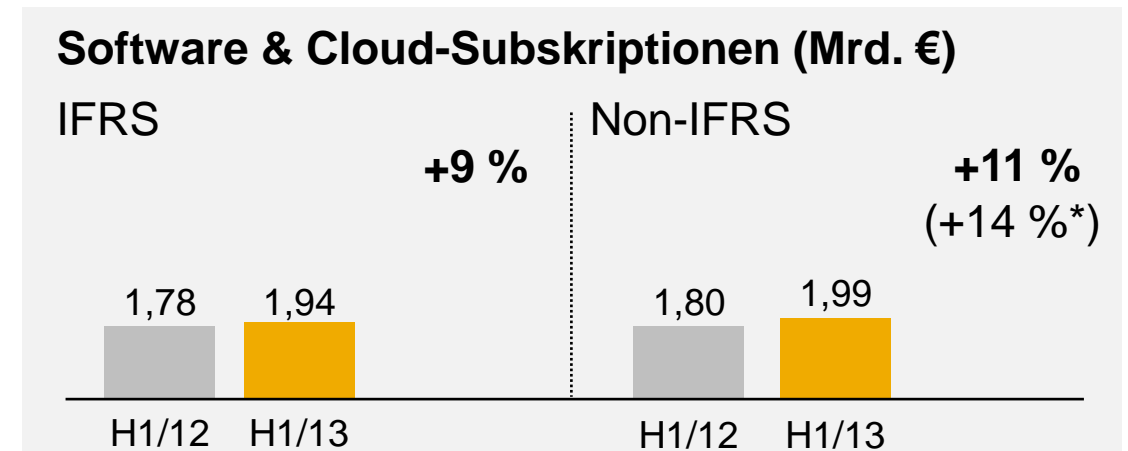
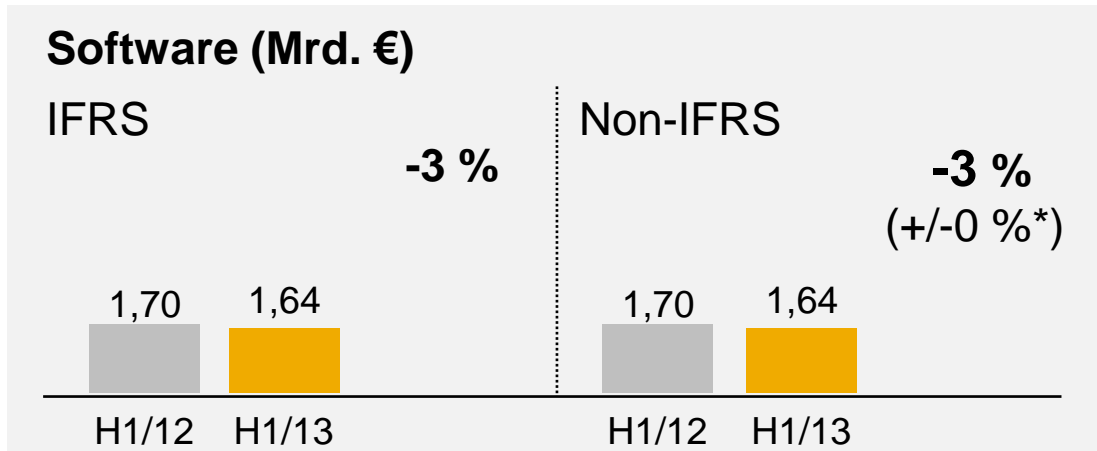
+7 %

Betriebs-
ergebnis

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%	

H1 2013 – Wesentliche Kennzahlen



* Währungsbereinigt

H1 2013: Solides Umsatz- und Ertragswachstum

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS			
Umsatz	H1/13	H1/12	Δ%	H1/13	H1/12	Δ%	Δ% währungs- bereinigt
Software	1.638	1.696	-3	1.638	1.696	-3	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	296	81	266	350	104	238	243
Software & Cloud-Subskriptionen	1.935	1.777	9	1.989	1.799	11	14
Support	4.286	3.966	8	4.295	3.968	8	11
Software u. sw-bezog. Serviceerlöse	6.220	5.743	8	6.284	5.768	9	12
Beratungs- und sonst. Serviceerlöse	1.443	1.505	-4	1.443	1.505	-4	-2
Umsatzerlöse	7.663	7.248	6	7.727	7.273	6	9
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-6.029	-5.696	6	-5.607	-5.266	6	8
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	1.634	1.551	5	2.120	2.007	6	11
Finanzergebnis, netto	-37	-26	41	-37	-25	48	
Gewinn vor Steuern	1.584	1.472	8	2.070	1.929	7	
Ertragsteueraufwand	-340	-368	-8	-507	-515	-2	
Gewinn nach Steuern	1.244	1.104	13	1.563	1.414	11	
Operative Marge in %	21,3	21,4	-0,1Pp	27,4	27,6	-0,2Pp	+0,4Pp
Ergebnis je Aktie in €	1,04	0,93	12	1,31	1,19	10	

Agenda

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

Markttrends und Kundenanforderungen

Cloud

Geschäftschancen durch Cloud-Angebote

“Consumerization”

Fachabteilungen nehmen Einfluss IT-Entscheidungen

“Big Data”

Datenvolumen von Unternehmenssoftware verdoppelt sich alle 18 Monate

Mobilität

Smartphones übersteigen PC-Verkäufe
Ab 2013 wird weltweit am häufigsten über mobile Geräte auf das Internet zugegriffen

“Social”

Neue Technologien erlauben mehr Kommunikation zwischen den Menschen als je zuvor



Neue Geschäftsmodelle

“Big Data” und Mobilität eröffnen neue Geschäftschancen

Kosteneffizienz

Kunden achten strikt auf ihre Gesamtkosten (Total Cost of Ownership)

Vereinfachung

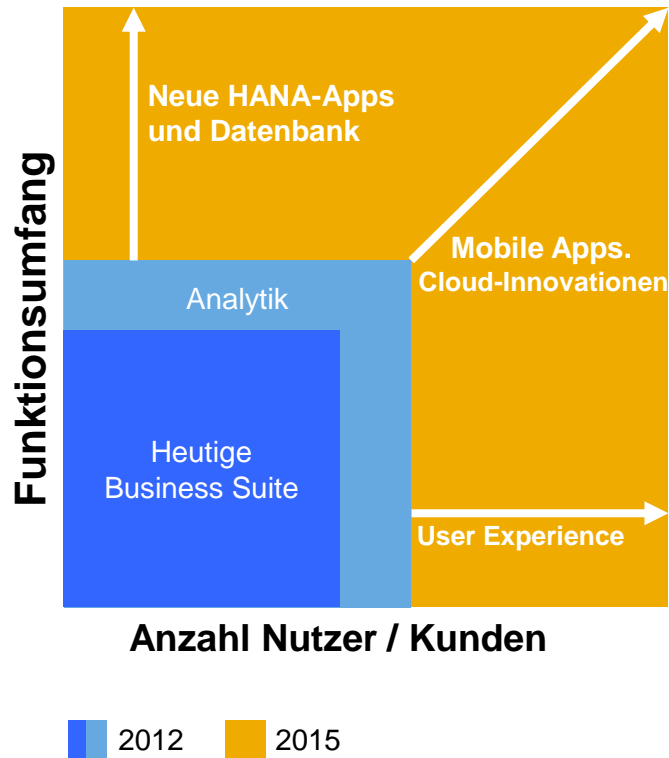
Unternehmen wollen Vereinfachungen bei der Infrastruktur
Benutzer erwarten intuitive Oberflächen

Investitionssicherheit

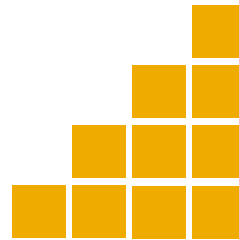
Kunden fordern Investitionssicherheit entsprechend ihrem Planungshorizont

Die Wachstumsstrategie der SAP

Innovationen vergrößern den adressierbaren Markt

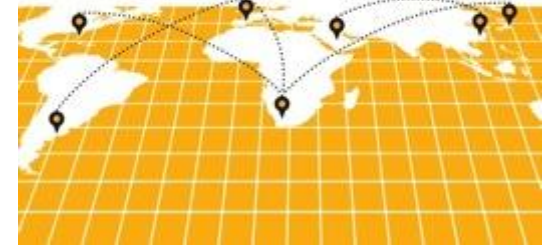


Attraktive Strategie für heutige und neue Kunden



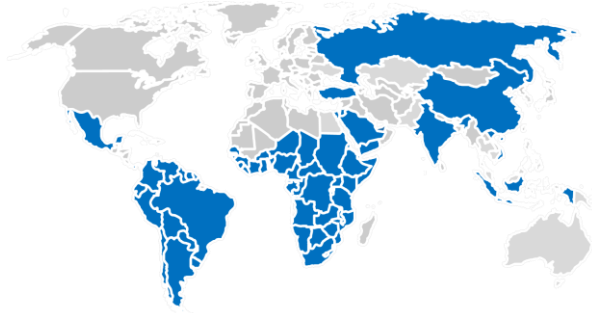
- **Unterbrechungsfreie Innovationsstrategie** im Unterschied zum Wettbewerb
- **Langfristige Berechenbarkeit** bringt Investitionssicherheit für die Kunden

Verstärkte Konzentration auf Regionen bewirken zusätzliches Wachstum

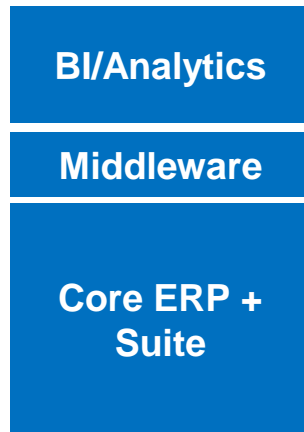


- **China:** Investitionen von 2 Mrd. US\$ bis 2015
- **MENA:** Investitionsplan über 450 Mio. US\$ über die nächsten 4 Jahre
- **Russland:** Eröffnung eines "SAP Lab"
- **Lateinamerika:** Investitionen von 20 Mio. € in SAP Labs, 500 neue Arbeitsplätze

Verdoppelung des adressierbaren Marktes durch Innovationen



110 Mrd. \$



2010

230 Mrd. \$



2015

 BUSINESS EXECUTION SOFTWARE	 A R I B A		
SAP HANA	SYBASE	NetWeaver	
SYBASE		Gateway	
SAP BusinessObjects	Visual Intelligence	BPC	
BW on SAP HANA	Predictive	GRC	
SAP Business Suite on SAP HANA	Best in class industry solutions		

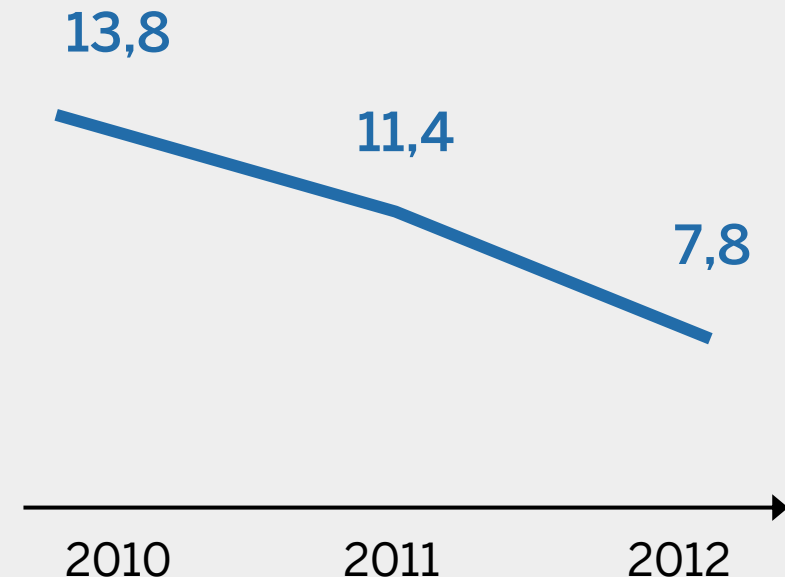
Quelle: IDC, CMI, Strategieworkshops mit Beratungsunternehmen, Teamanalysen

SAP Innovationen kommen immer schneller auf den Markt

Agile Softwareentwicklung

- Schlanke Prozesse (“LEAN”)
- Kunden werden von vorneherein in die Projekte einbezogen
- Fast so schnell wie Start-up-Unternehmen

Durchschnittliche “Time-to-market” (in Monaten)



Agenda

Marktposition und Geschäftsmodell

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Strategie für kontinuierliches profitables Wachstum

Ausblick

SAP passt den Ausblick für das Gesamtjahr 2013 an

- SAP bestätigt den Ausblick für das **Betriebsergebnis (Non-IFRS)** für das Gesamtjahr 2013 in einer Spanne von **5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. €** (2012: 5,21 Mrd. €) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse.
- Obwohl das schwierige makroökonomische Umfeld insbesondere in Asien-Pazifik-Japan und der schnelle Übergang zu Cloud-Lösungen zu niedrigeren Erwartungen für die Softwareumsatzerlöse geführt haben, erwartet die SAP weiterhin im Gesamtjahr 2013 zweistellig zu wachsen, mit einem **Anstieg der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS)** (2012: 13,25 Mrd. €) von **mindestens 10 %**. Dies ersetzt den bisherigen Ausblick der Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in Höhe von 11 % - 13 % sowie den zugrundeliegenden Ausblick für Software- und Cloud-Subskriptionserlöse.
- Darüber hinaus bestätigt die SAP ihren Ausblick für die schnell wachsenden Innovationen Cloud und In-Memory:
 - SAP erwartet weiterhin für das Gesamtjahr 2013 Umsätze aus **Cloud-Subskriptionen- und Supporterlösen (Non-IFRS)** ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in Höhe von **rund 750 Mio. €** (2012: 343 Mio. €) und
 - einen Softwareumsatzbeitrag mit **SAP HANA** in einer Spanne von **650 Mio. € bis 700 Mio. €** (2012: 392 Mio. €).
- SAP erwartet nun eine effektive Steuerquote (IFRS) in einer Spanne von 24,0 % bis 25,0 % (bisher 25,5% – 26,5%) (2012: 26,2%) und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) in einer Spanne von 25,5 % bis 26,5 % (bisher 27,0% – 28,0%) erwartet (2012: 27,5%).

Stand 18. Juli 2013

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

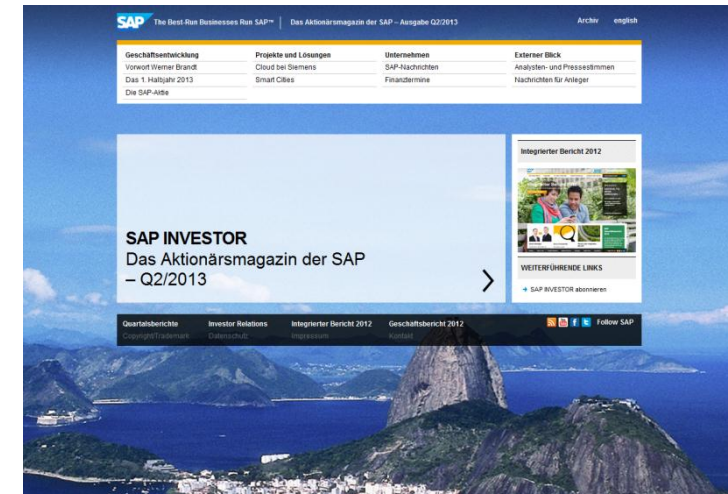
Zwischenberichte

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, Aktionärsmessen
- 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.

Finanz|Kolleg Volksbank Dreieich, 19. September 2013
Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

