

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

AnlegerForum der Volksbank Mittelhessen, Gießen, 13. November 2014  
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

# Wußten Sie, dass...



# SAP – Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

## SAP ist ein globales Unternehmen:

- 1972 gegründet
- 16,8 Mrd. € Umsatz
- 263.000+ Kunden
- 180+ Länder
- 68.800+ Mitarbeiter
  
- **Lösungen für 25 Branchen:**
  - Anwendungen
  - Analytik
- **SAP HANA Plattform**
- **Cloud und On-Premise**



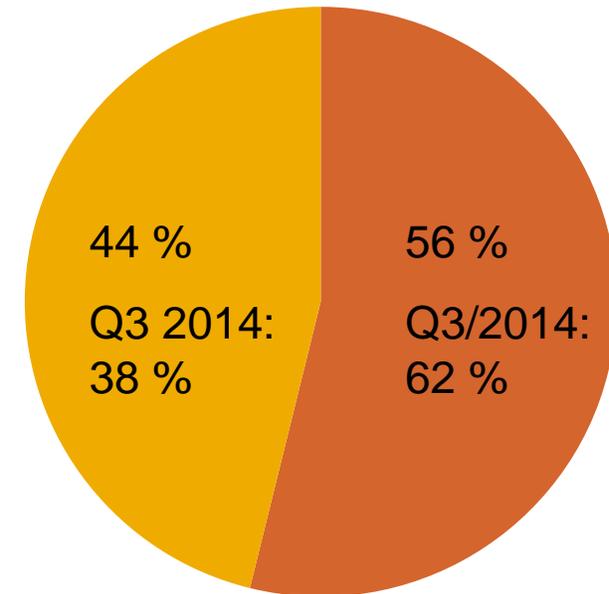
Stand: Oktober 2014

# Das Geschäftsmodell der SAP: Wachstum und Kontinuität\*

| Umsatzarten                                | %          |
|--|------------|
| Cloud-Subskriptionen und -Support          | 4          |
| Software                                   | 27         |
| Support                                    | 52         |
| Software und Support                       | 79         |
| <b>SSRS-Erlöse</b>                         | <b>83</b>  |
| Beratung                                   | 13         |
| Sonstige Services                          | 4          |
| <b>Beratungs- und sonst. Serviceerlöse</b> | <b>17</b>  |
| <b>Umsatzerlöse</b>                        | <b>100</b> |

## Umsatzrealisierung

Erlöse aus  
Einzel-  
aufträgen



Wieder-  
kehrende  
Erlöse

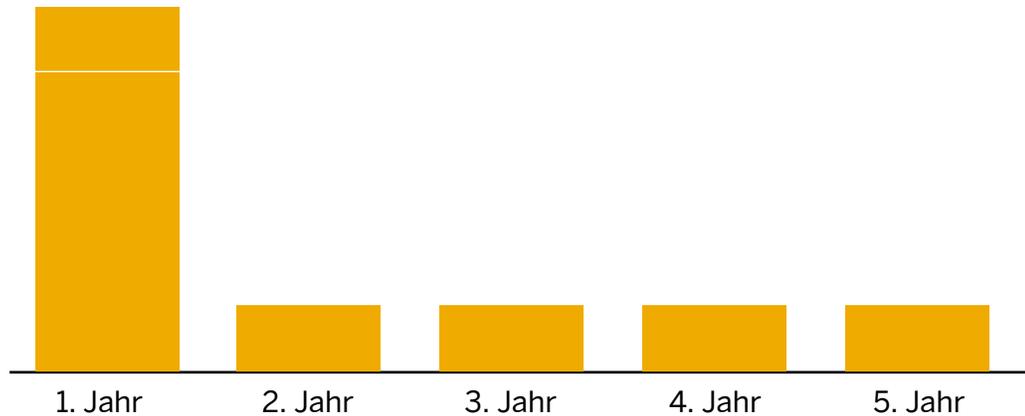
\* Alle Angaben beziehen sich auf die Ergebnisse nach IFRS im Geschäftsjahr 2013

SSRS: Software und softwarebezogene Services

# Wechsel zum Cloud-Subskriptionsmodell

Darstellung anhand eines typischen Vertrags

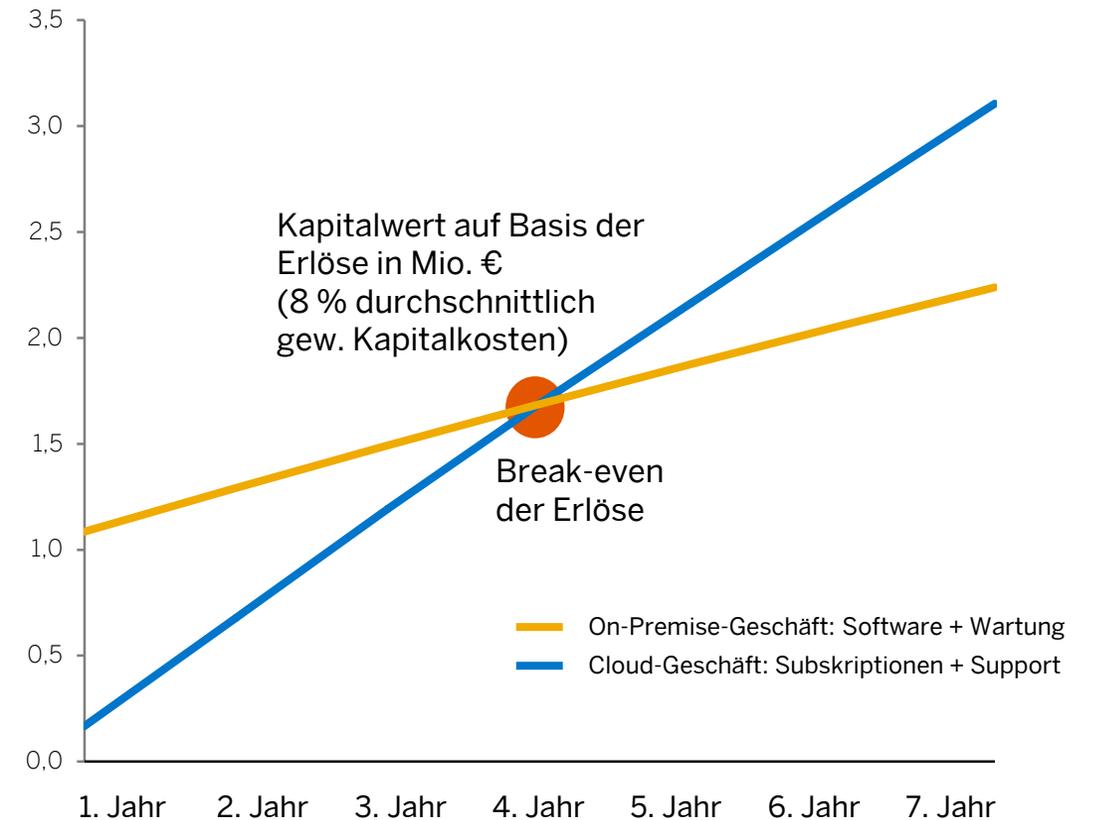
## On-Premise-Erlöse



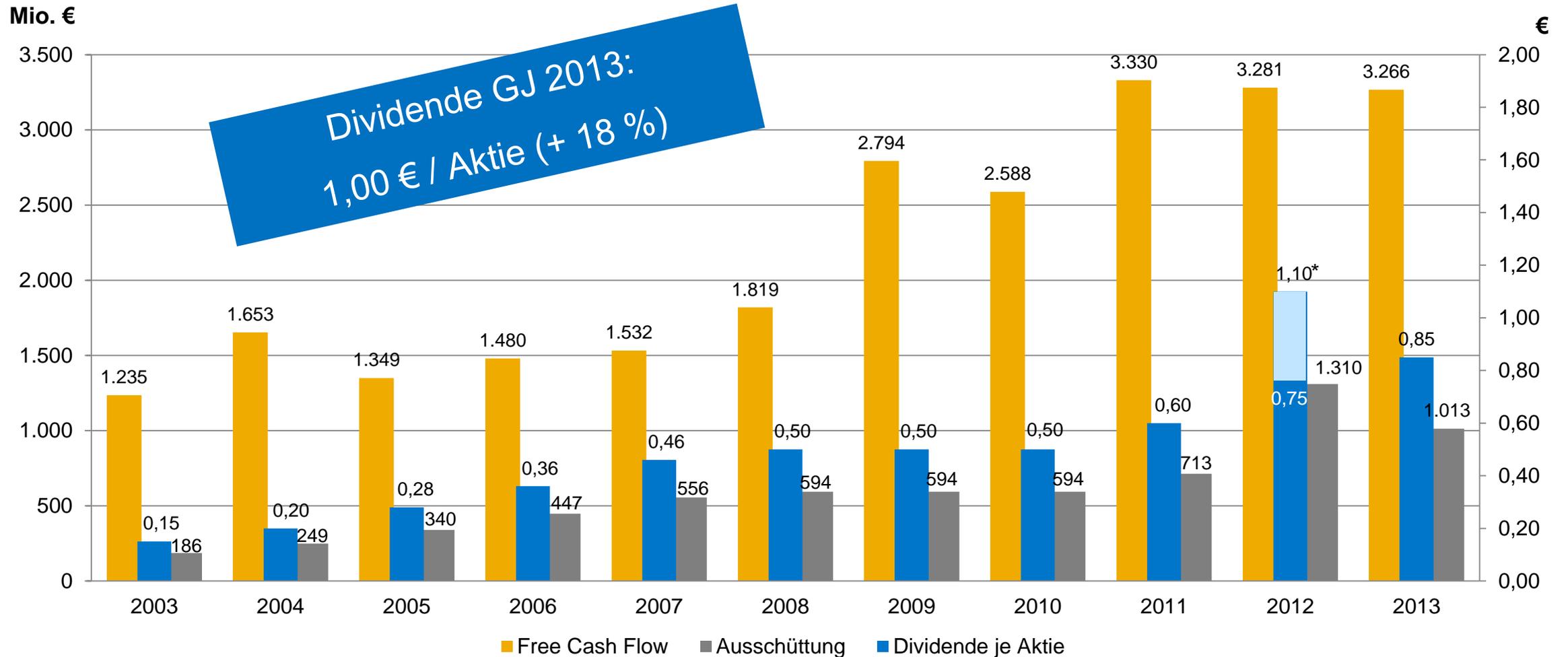
## Cloud-Erlöse



## Kumulierte Erlöse (in Mio. €)



# Hoher Free Cashflow und kontinuierliche Dividende



\* inkl. Sonderdividende von 0,35 €

# Agenda

---

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

# Highlights erste neun Monate 2014

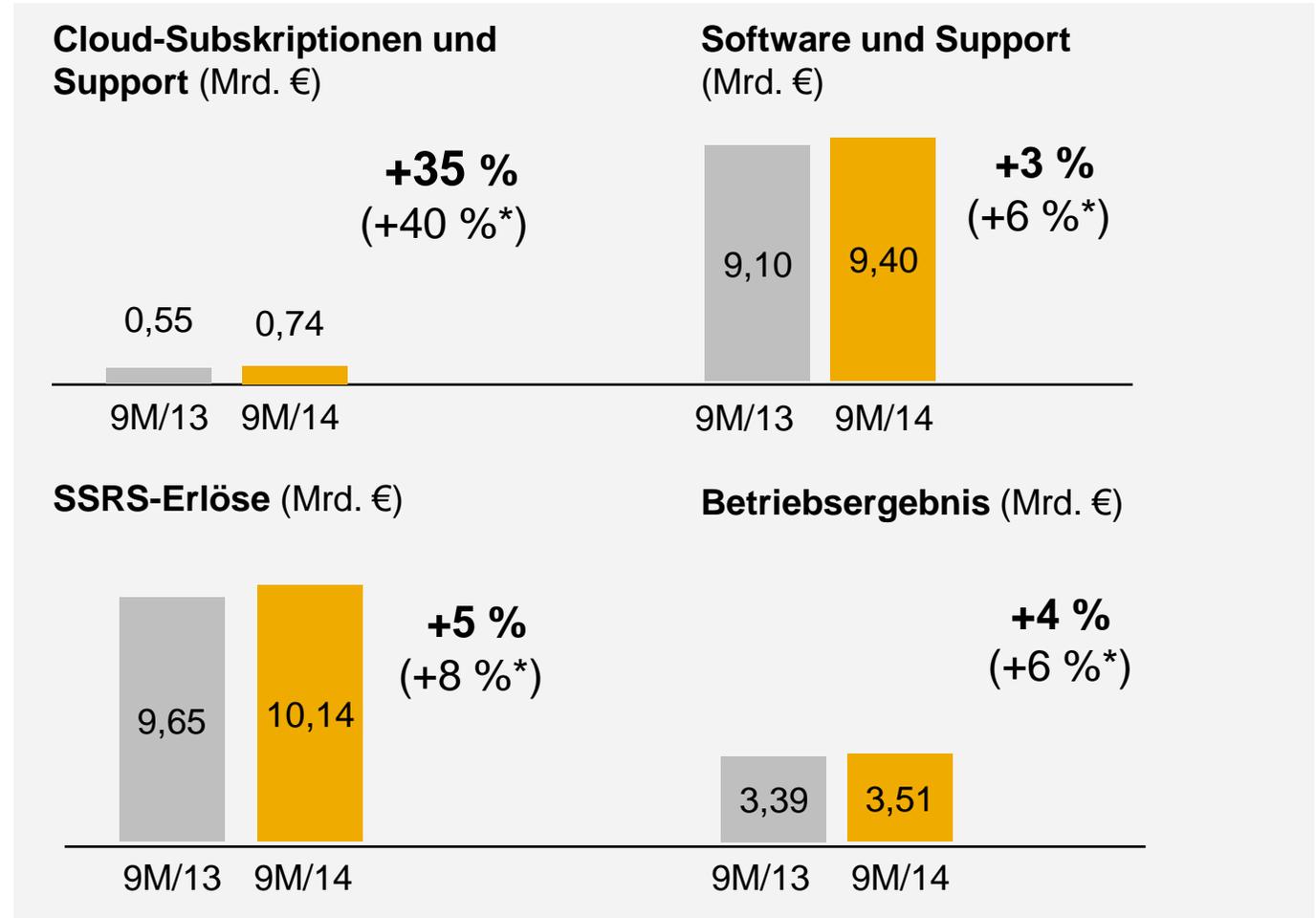
Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 8 %\* seit Jahresbeginn -> Oberes Ende des Gesamtjahresausblicks:

- Cloud Subskriptionen & Support +40 %\* auf 741 Mio. €
- Softwareerlöse -1 %\* auf 2,53 Mrd. €
- Supporterlöse +9 %\* auf 6,87 Mrd. €
- Höherer Anteil aus besser vorhersehbaren Cloud- und Supporterlösen: 63 % in den ersten 9 Monaten 2014 (9M 2013: 60 %).

Weiter ansteigendes Betriebsergebnis (+ 6 %\*) trotz des zunehmenden Umsatzanteils aus Cloud-Subskriptionen

Ergebnis je Aktie +6 % auf 2,19 €

Alle Angaben Non-IFRS; \* Non-IFRS, währungsbereinigt



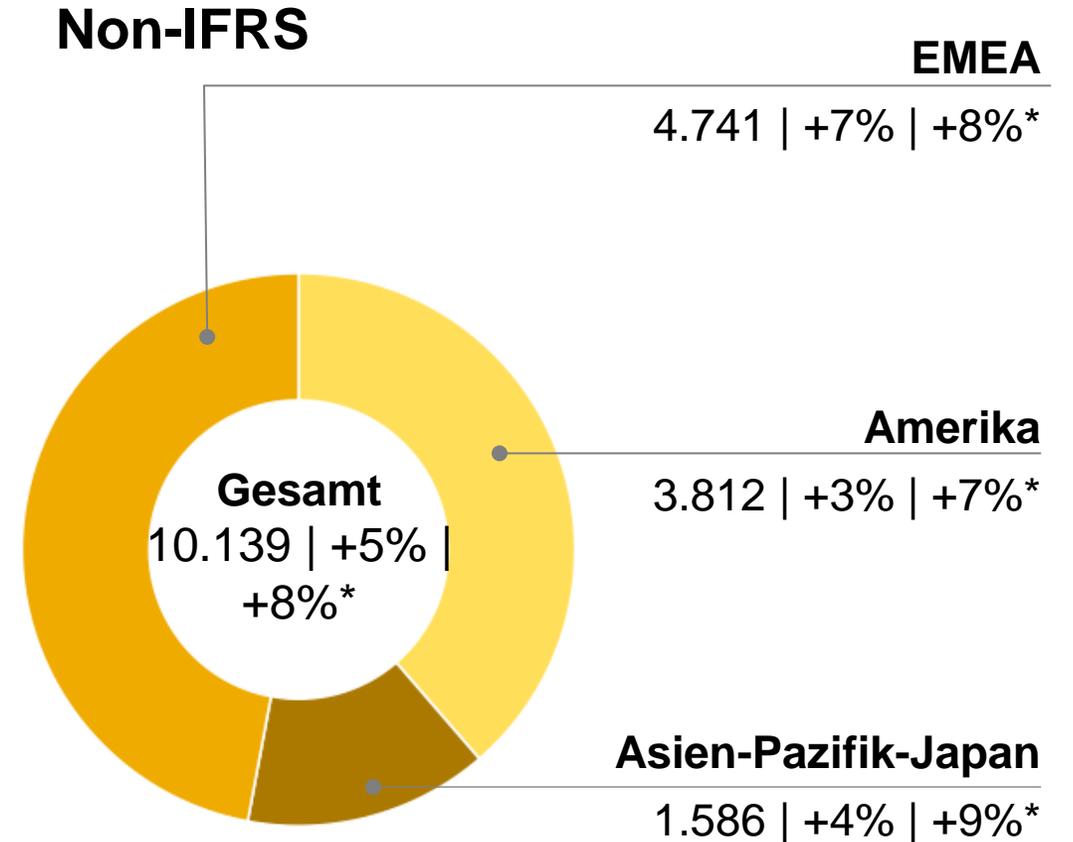
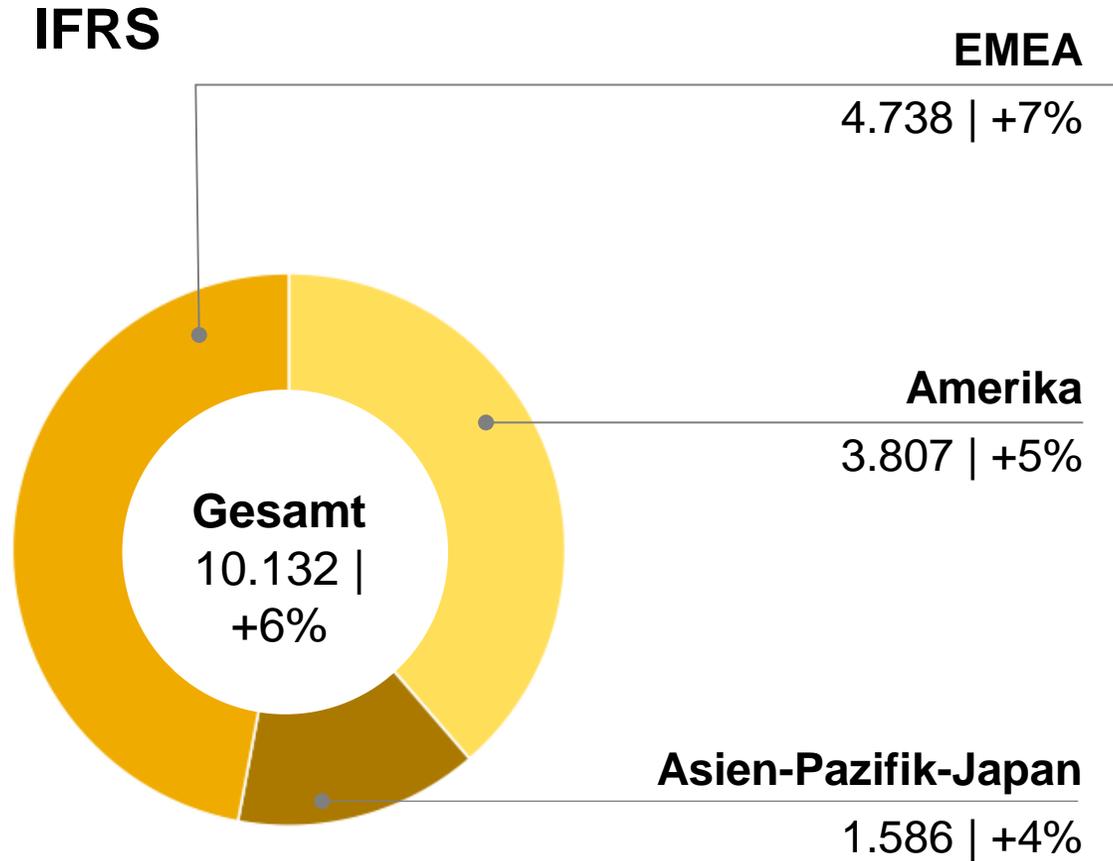
# 9M 14: Betriebsergebnis (Non-IFRS) + 6 % währungsber. – Rückstellung für Rechtsstreit beeinträchtigt operatives Ergebnis (IFRS)

| Mio. €, falls nicht anders bezeichnet      | IFRS          |               |               | Non-IFRS      |               |              |                              |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|------------------------------|
|  | 9M/14         | 9M/13         | Δ%            | 9M/14         | 9M/13         | Δ%           | Δ% währungsber.<br>bereinigt |
| <b>Umsatz</b>                              |               |               |               |               |               |              |                              |
| Cloud-Subskriptionen und -Support          | 738           | 488           | 51            | 741           | 547           | 35           | 40                           |
| Software                                   | 2.532         | 2.614         | -3            | 2.532         | 2.616         | -3           | -1                           |
| Support                                    | 6.862         | 6.470         | 6             | 6.866         | 6.484         | 6            | 9                            |
| Software und Support                       | 9.394         | 9.084         | 3             | 9.398         | 9.100         | 3            | 6                            |
| <b>Software u. sw-bezog. Serviceerlöse</b> | <b>10.132</b> | <b>9.571</b>  | <b>6</b>      | <b>10.139</b> | <b>9.647</b>  | <b>5</b>     | <b>8</b>                     |
| <b>Beratungs- und sonst. Serviceerlöse</b> | <b>1.971</b>  | <b>2.137</b>  | <b>-8</b>     | <b>1.971</b>  | <b>2.137</b>  | <b>-8</b>    | <b>-5</b>                    |
| davon Cloud                                | 153           | 126           | 21            | 153           | 126           | 21           | 25                           |
| <b>Umsatzerlöse</b>                        | <b>12.103</b> | <b>11.708</b> | <b>3</b>      | <b>12.110</b> | <b>11.784</b> | <b>3</b>     | <b>5</b>                     |
| <b>Operative Aufwendungen</b>              |               |               |               |               |               |              |                              |
| <b>Operative Aufwendungen</b>              | <b>-9.525</b> | <b>-9.031</b> | <b>5</b>      | <b>-8.600</b> | <b>-8.400</b> | <b>2</b>     | <b>5</b>                     |
| <b>Ergebnisse</b>                          |               |               |               |               |               |              |                              |
| <b>Betriebsergebnis</b>                    | <b>2.578</b>  | <b>2.677</b>  | <b>-4</b>     | <b>3.510</b>  | <b>3.385</b>  | <b>4</b>     | <b>6</b>                     |
| Finanzergebnis, netto                      | -1            | -44           | -98           | -1            | -44           | -98          |                              |
| <b>Gewinn vor Steuern</b>                  | <b>2.621</b>  | <b>2.620</b>  | <b>0</b>      | <b>3.554</b>  | <b>3.327</b>  | <b>7</b>     |                              |
| Ertragsteueraufwand                        | -650          | -614          | 6             | -939          | -853          | 10           |                              |
| <b>Gewinn nach Steuern</b>                 | <b>1.971</b>  | <b>2.006</b>  | <b>-2</b>     | <b>2.615</b>  | <b>2.474</b>  | <b>6</b>     |                              |
| <b>Operative Marge in %</b>                | <b>21,3</b>   | <b>22,9</b>   | <b>-1,6Pp</b> | <b>29,0</b>   | <b>28,7</b>   | <b>0,3Pp</b> | <b>0,1Pp</b>                 |
| <b>Ergebnis je Aktie in €</b>              | <b>1,65</b>   | <b>1,68</b>   | <b>-2</b>     | <b>2,19</b>   | <b>2,08</b>   | <b>6</b>     |                              |

# Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Region\*\*

## 9M 2014

Mio. € | Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent



\* währungsbereinigt

\*\* IFRS- und Non-IFRS-Umsatz nach Sitz des Kunden

# Agenda

---

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

# Neue Technologien verändern Kundenanforderungen

## Mobile



- Mobile Geräte werden in der Zukunft bevorzugter Zugangspunkt für geschäftliche Anwendungen
- Es gibt mehr mobile Geräte als Menschen

## Social



- Verbundene Geschäfts- und Sozialnetzwerke
- 1 Mrd. Menschen bei Facebook

## Big Data



- Die Menge gespeicherter Daten verdoppelt sich alle 18 Monate
- Massiver Zuwachs bei nicht-strukturierten Daten
- Internet of Things

## Cloud



- Niedrige Gesamtbetriebskosten
- Schnelle und leichte Implementierung
- Permanenter Zugang zu Innovation

“ Mehr als 60 % der CEO's erwarten, dass **15-50 % des Umsatzwachstums** in den nächsten 5 Jahren von technologie-bezogenen Innovationen kommt. ”

*McKinsey-Studie, 2013*

## Die Welt ändert sich



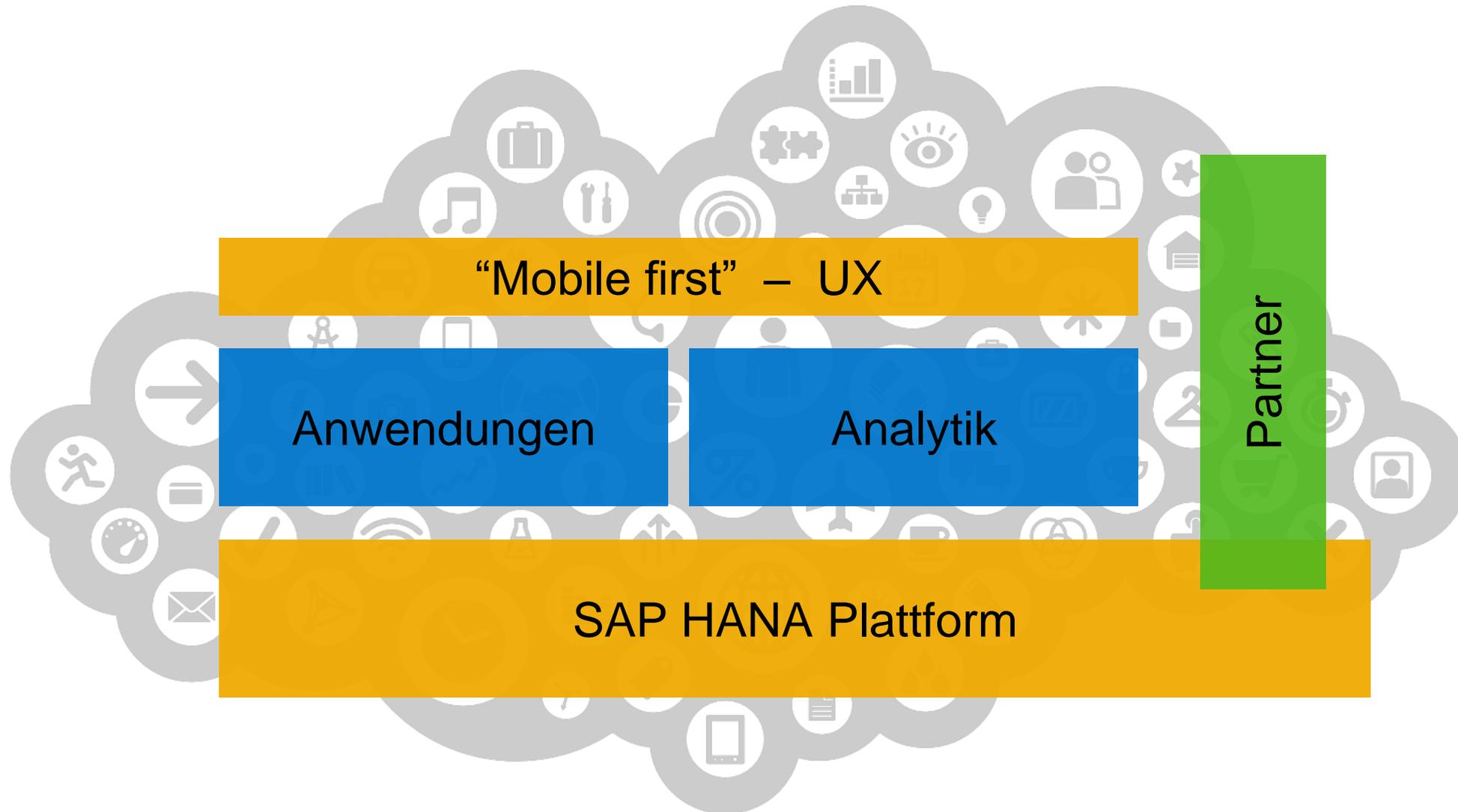
- Weltweite Mittelschicht wächst (2,5 x bis 2030) und führt zu Ressourcenknappheit
- Entwicklungsländer als Wachstumstreiber (China, Russland, Mittlere Osten, Afrika)

## Kunden ändern ihre Anforderungen



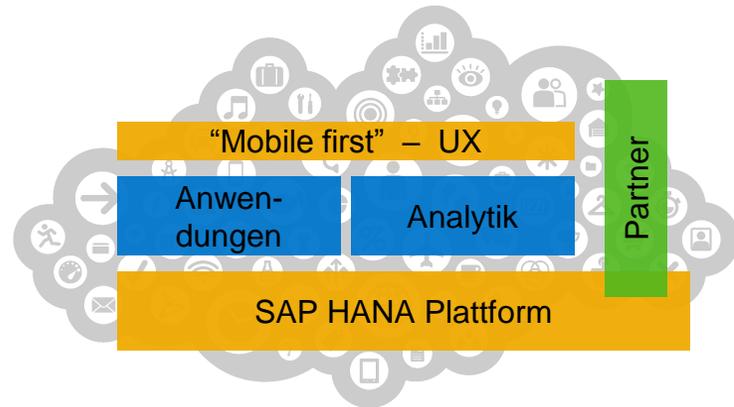
- Instant use, instant value
- Gestiegene Praxiserfahrung der Benutzer
- Forderung nach Flexibilität
- Innovative Softwarelösungen

# SAP-Portfolio: SAP Cloud powered by SAP HANA



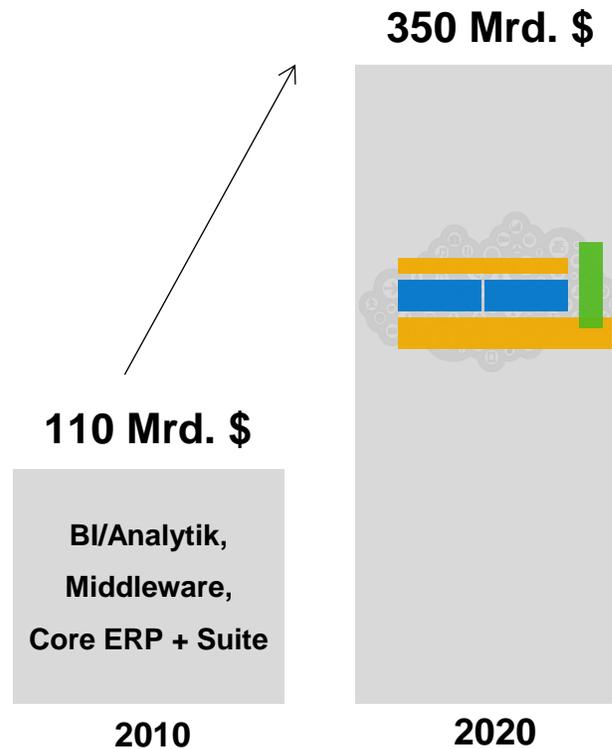
# Die Wachstumsstrategie der SAP

## Ausbau des Lösungsportfolios ...

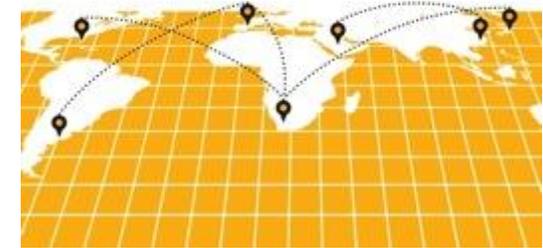


- SAP HANA Plattform
- Cloud-Lösungen
- Kernanwendungen
- Zusätzliche Anwendungen
- Geschäftsnetzwerk
- Co-Innovationen

## ... vergrößert den adressierbaren Markt ...



## ... und generiert zusätzliches Wachstum

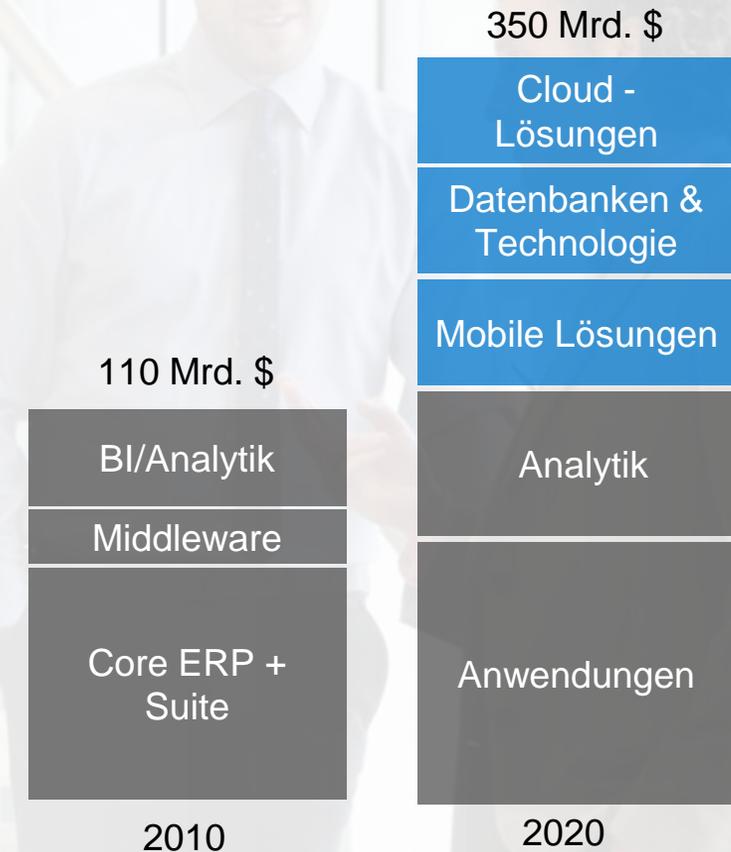


## Starkes Wachstum in den Schwellenmärkten

- Brasilien
- China
- Naher Osten
- Afrika

# Marktposition und Wettbewerber

## Für SAP zugängliches Marktvolumen



## SAP Marktposition\*

|   |
|---|
| #1 in Benutzerzahlen** #2 in Cloud-Erlösen<br><b>Schnellstwachsender</b> Cloud-Anbieter |
| <b>Schnellstwachsender</b> Anbieter   |
| <b>#1</b><br>in mobilen Lösungen  |
| <b>#1</b><br>in Analytik  |
| <b>#1</b><br>in Anwendungen   |

## Wettbewerber

|                |           |           |
|----------------|-----------|-----------|
| salesforce.com | ORACLE    | Adobe     |
| ORACLE         | IBM       | Microsoft |
| PIM            | Microsoft | IBM       |
| IBM            | ORACLE    | SAS       |
| ORACLE         | sage      | INFOR     |

\* In 2013    \*\* >35 Millionen Benutzer am 31. Dez.2013

# Agenda

---

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

# Ausblick Gesamtjahr 2014\*

|  | <b>SAP's Ausblick<br/>GJ 2014</b> | <b>Vergleichswert<br/>GJ 2013</b> |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse<br>(Non-IFRS, währungsbereinigt) | 1.040 Mio. € – 1.070 Mio. €       | 757 Mio. €                        |
| SSRS-Erlöse<br>(Non-IFRS, währungsbereinigt)                             | + 6 % – 8 %                       | 14,03 Mrd. €                      |
| Betriebsergebnis<br>(Non-IFRS, währungsbereinigt)                        | 5,6 Mrd. € bis 5,8 Mrd. €         | 5,48 Mrd. €                       |

\* Der Ausblick wurde am 21. Januar 2014 mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 4. Quartal und das Gesamtjahr 2013 veröffentlicht und am 20. Oktober 2014 mit der Veröffentlichung der Ergebnisse für das 3. Quartal 2014 angepasst.

Weitere Informationen zu unseren operativen Zielen finden Sie im Q3 Zwischenbericht S. 22ff.

# Informationen für Aktionäre

## Geschäftsbericht

- Integrierter Bericht 2013 und Jahresbericht 20-F

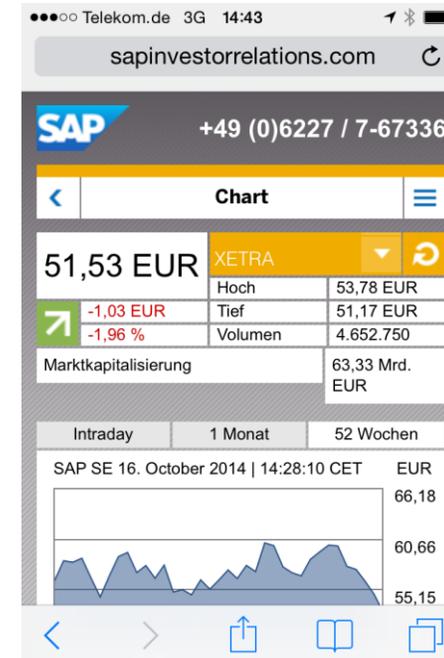
## Zwischenberichte

## Hauptversammlung

- Internet-Übertragung und -Weisungserteilung

## SAP-Aktionärsservices:

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



# Zusammenfassung

---

- Weltweiter Marktführer für Unternehmenssoftware
- Führender Cloud-Anbieter mit rund 44 Millionen Nutzern
- Solides Wachstum mit weiter steigendem Anteil wiederkehrender Erlöse
- Hohe Profitabilität
- Kontinuierliche Dividende



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

Stephan Kahlhöfer, SAP Investor Relations

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**SAP**