

# SAP

## Das Cloud Unternehmen powered by SAP HANA

Luka Mucic, Finanzvorstand und Chief Operating Officer der SAP SE

26. November 2014

The SAP logo is located in the bottom left corner of the slide. It consists of the letters 'SAP' in a white, bold, sans-serif font, set against a blue rectangular background that is slightly tilted to the right.

# 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 Strategie**

Geschäftsmodell Cloud vs. OnPremise

Geschäftsentwicklung und Ausblick

# SAP ist der Weltmarktführer für Unternehmenssoftware

## Unbestrittener Marktführer in den Kategorien

Unternehmens-  
Anwendungen

Analytik

Mobile  
Lösungen

## Schnellwachsender großer Anbieter für

Cloud

Datenbanken

## SAP ist ein globales Unternehmen:

- mit 16,8 Mrd. € Umsatz
- mehr als 263.000+ Kunden in 190 Ländern
- mit weltweit etwa 68.800 Mitarbeitern aus >120 Nationalitäten
- mit standardisiertem Produktportfolio für 25 Branchen und 11 Unternehmensfunktionen
- mit einer Marktkapitalisierung von ~ 64 Mrd. €, mit einem Platz unter den Top 5 im DAX

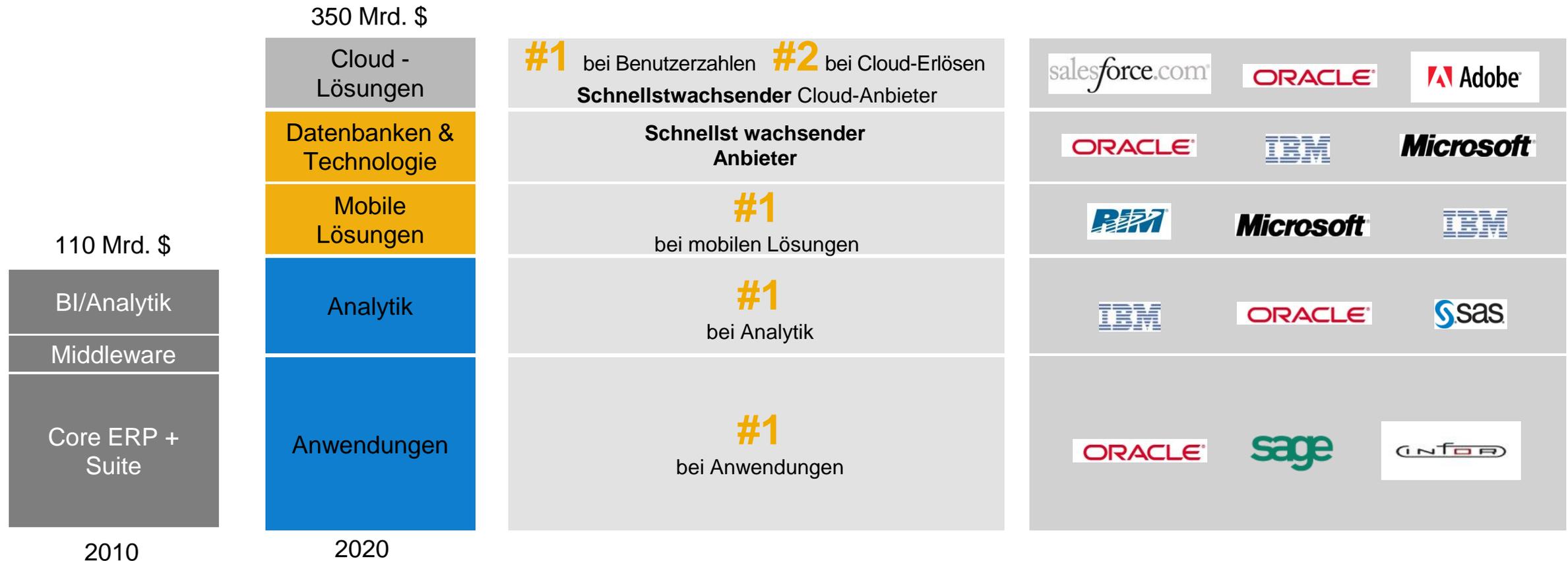


# Marktposition und Wettbewerber

## Für SAP zugängliches Marktvolumen

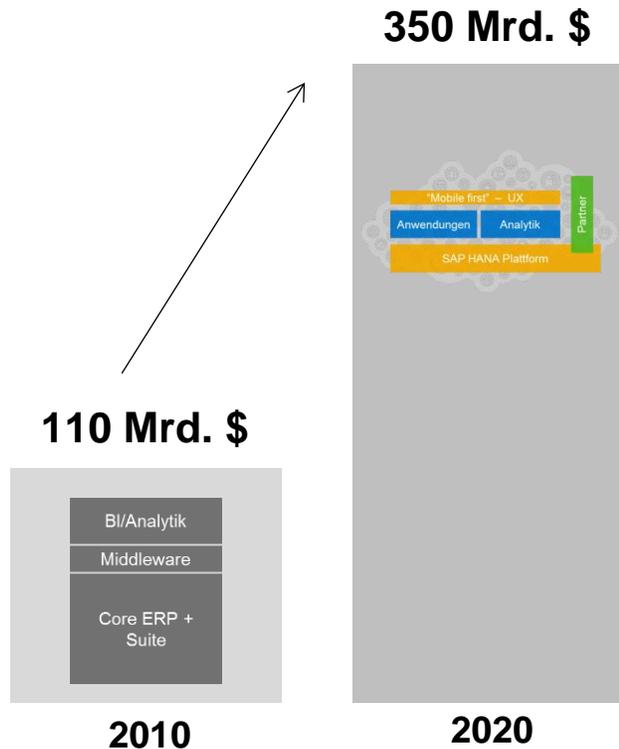
## SAP Marktposition\*

## Wettbewerber

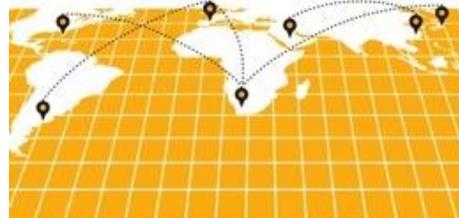


# Die Wachstumsstrategie der SAP

**Wir vergrößern unseren zugänglichen Markt ...**

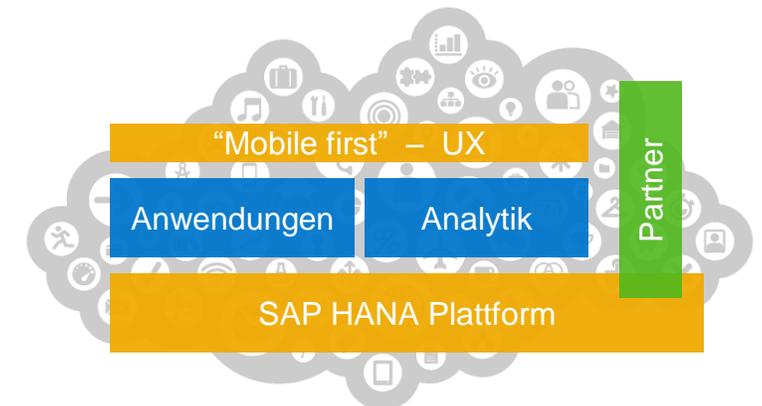


**... über starkes Wachstum in den Schwellenländern**



- Brasilien
- China
- Naher Osten
- Afrika

**... und den Ausbau unseres Lösungsportfolios**



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

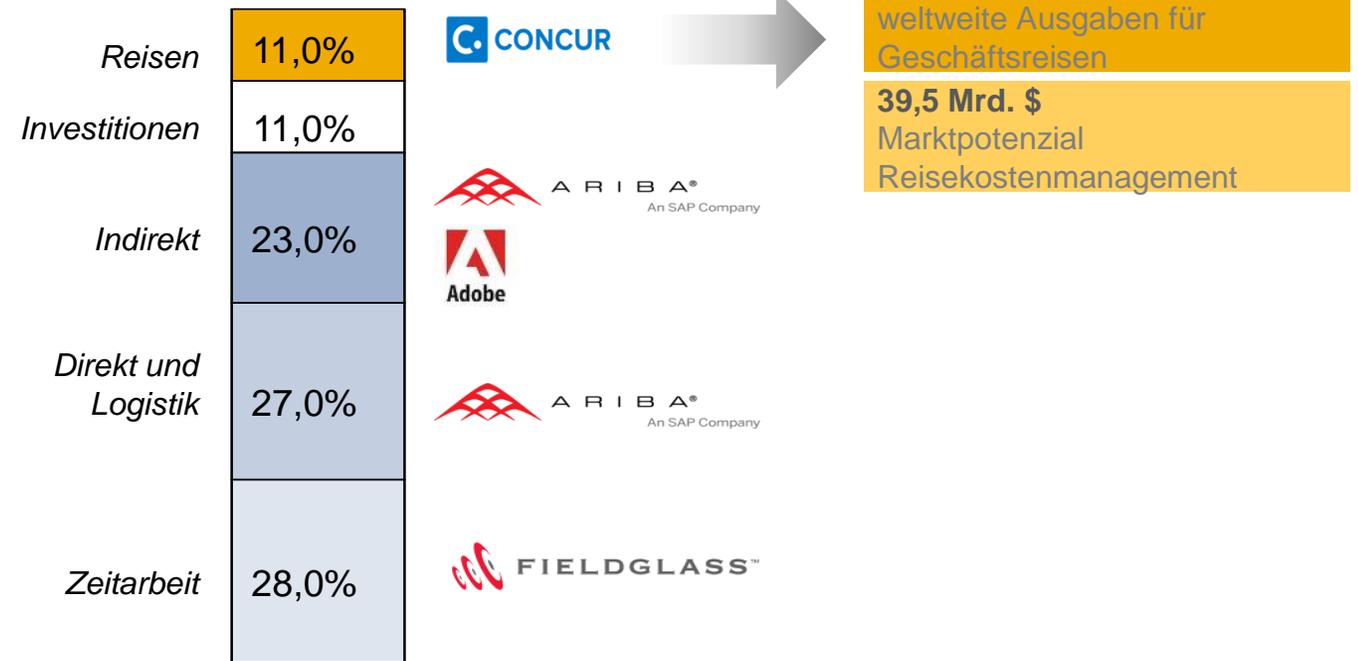
# SAP Geschäftsnetzwerk

## Wachstumspotenzial im Bereich Geschäftsreisen

### SAP hat weltgrößtes Geschäftsnetzwerk (Ariba, Fieldglass, demnächst Concur)

- SAP Geschäftsnetzwerk fördert die **Zusammenarbeit** der Unternehmen in allen wesentlichen betrieblichen Ausgabekategorien
- Transaktionsvolumen **> 600 Mrd. \$**  
(Concur derzeit 50 Mrd. \$)
- **Grösser** als Alibaba, Amazon und ebay zusammen
- Abwicklung von Handelsprozessen in **über 25 Branchen**

### Geschäftsreisen sind ein wichtiges Segment betrieblicher Ausgaben



# SAP HANA: Echtzeit neu erfunden

## Mit In-Memory-Technologie

- Zum ersten Mal laufen Transaktionen und Analysen auf **einer einzigen Plattform**
- SAP Business Suite on SAP HANA – Plattform der nächsten Generation unterstützt **innovative Geschäftsmodelle**
- **Offene Architektur** – Wahlfreiheit für Kunden und attraktiv für Partner
- Innovation **ohne Unterbrechung** des Geschäftsbetriebs



**> 4.100**

SAP HANA Kunden

**> 1.450**

SAP Business Suite on  
HANA Kunden

**> 1.600**

Start-up-Unternehmen, die  
Apps auf HANA entwickeln

**> 5.700**

Ausgebildete SAP HANA  
Partner

# Agenda

---

Marktposition und Strategie

**Geschäftsmodell Cloud vs. OnPremise**

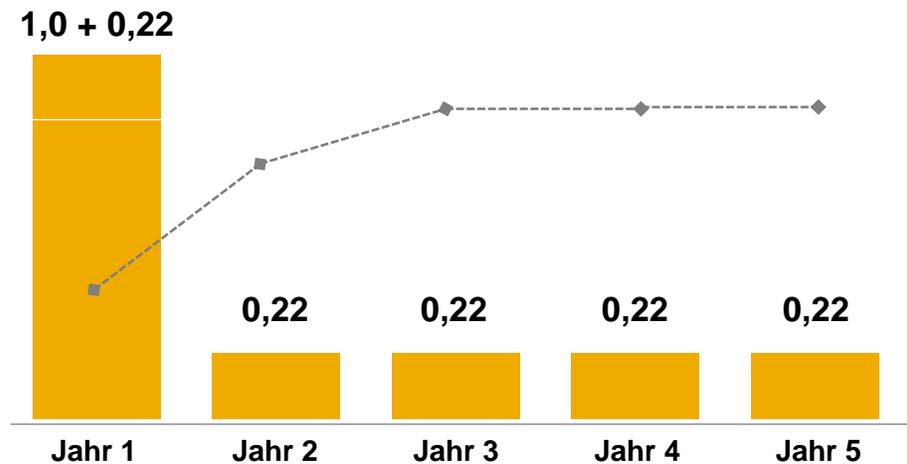
Geschäftsentwicklung und Ausblick

# Verlagerung zum Cloud-Subskriptionsmodell

## Schema einer typischen Transaktion

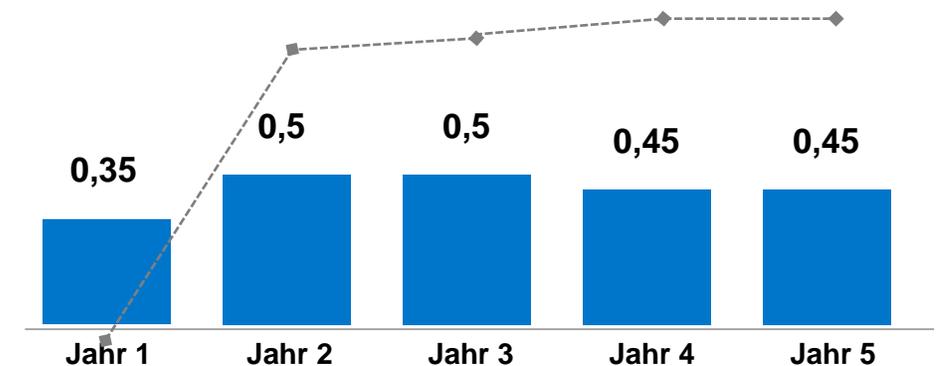
### Modellsimulation "On-Premise"

Typischer Software-Lizenzvertrag 1 Mio. €,  
22 % Wartung (Enterprise Support)



### Modellsimulation "Cloud-Subskription"

Vertragswert 1,35 Mio. € (aufgrund geringerer  
Preisnachlässe), Laufzeit 3 Jahre, Bereitstellung und  
Umsatzrealisierung 3 Monate später



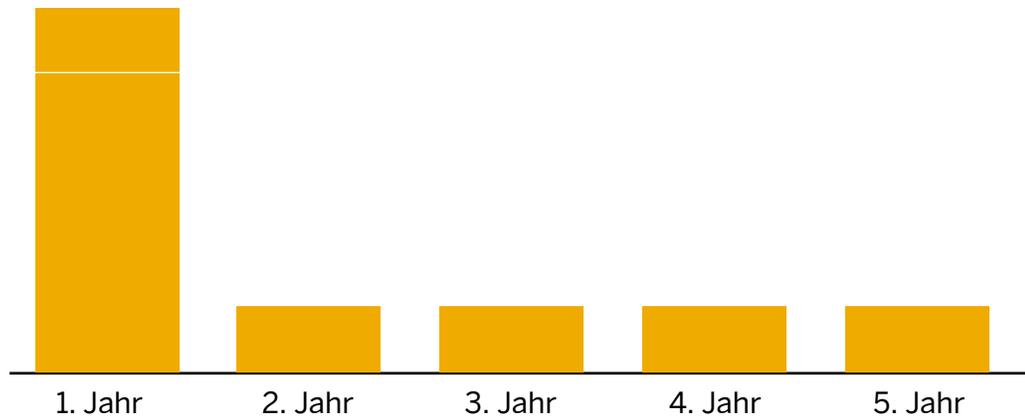
■ SSRS-Umsatz (Software und softwarebezogene Services)

---◆ Deal-Marge

# Wechsel zum Cloud-Subskriptionsmodell

Darstellung anhand eines typischen Vertrags

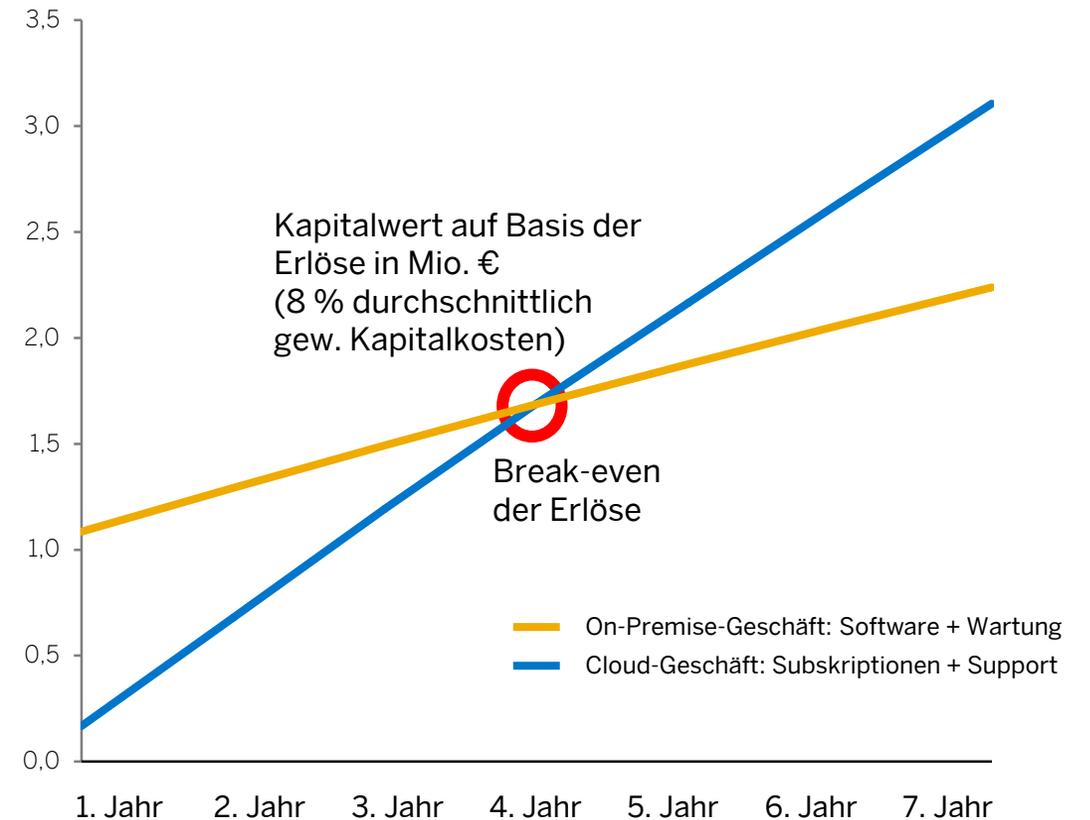
## On-Premise-Erlöse



## Cloud-Erlöse



## Kumulierte Erlöse (in Mio. €)



# Agenda

---

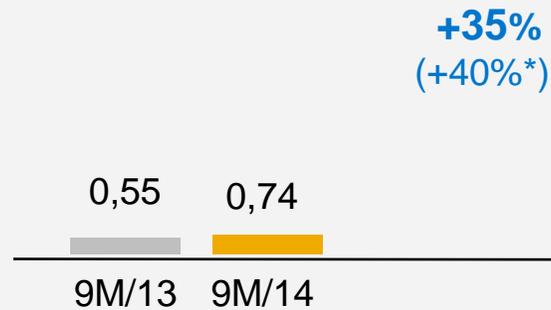
Marktposition und Strategie

Geschäftsmodell Cloud vs. OnPremise

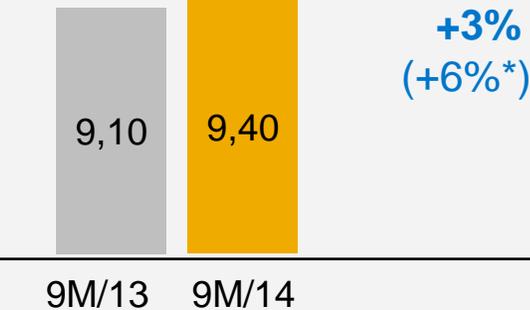
**Geschäftsentwicklung und Ausblick**

# Highlights in den ersten neun Monaten in 2014

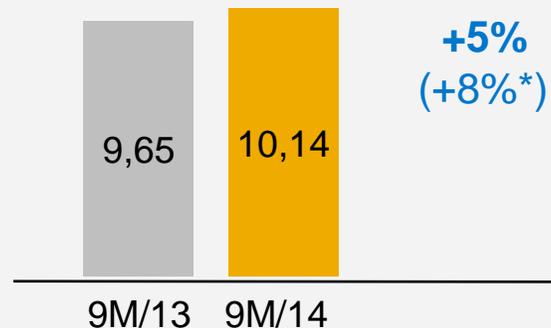
## Cloud-Subskriptionen und Support (Mrd. €)



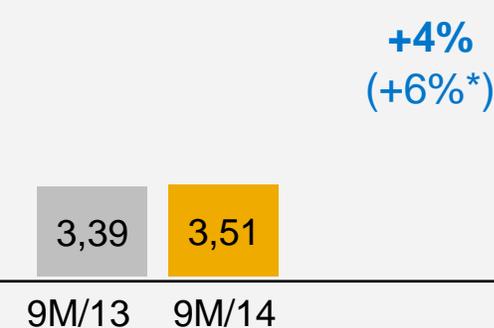
## Software und Support (Mrd. €)



## SSRS-Erlöse (Mrd. €)



## Betriebsergebnis (Mrd. €)



- Ergebnis je Aktie **+6%** auf 2,19 €
- Anstieg der SSRS Erlöse um **8%\*** (oberes Ende des Gesamtjahresausblicks)
- Wachstum von Cloud Umsätzen von **+40%\*** auf 741 Mio. €
- Anteil aus besser vorhersehbaren Cloud- und Supporterlösen gestiegen auf **63%**
- Weiter ansteigendes Betriebsergebnis **+6%\***

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

# Zusammenfassung

---

- Weltweiter **Marktführer** für Unternehmenssoftware
- Solides Wachstum mit weiter steigendem Anteil **wiederkehrender profitabler Erlöse**
- Bewiesener Erfolg von starkem **organischen Wachstum** und Innovationsstrategie
- Führender Cloud-Anbieter mit rund **44 Millionen Nutzern**
- **Starkes und stabiles** Betriebsergebnis und Schaffung von verfügbarem **Cash Flow**
- Kontinuierliche Dividende

