

Die SAP Equity-Story

Johannes Buerkle
Investor Relations Officer

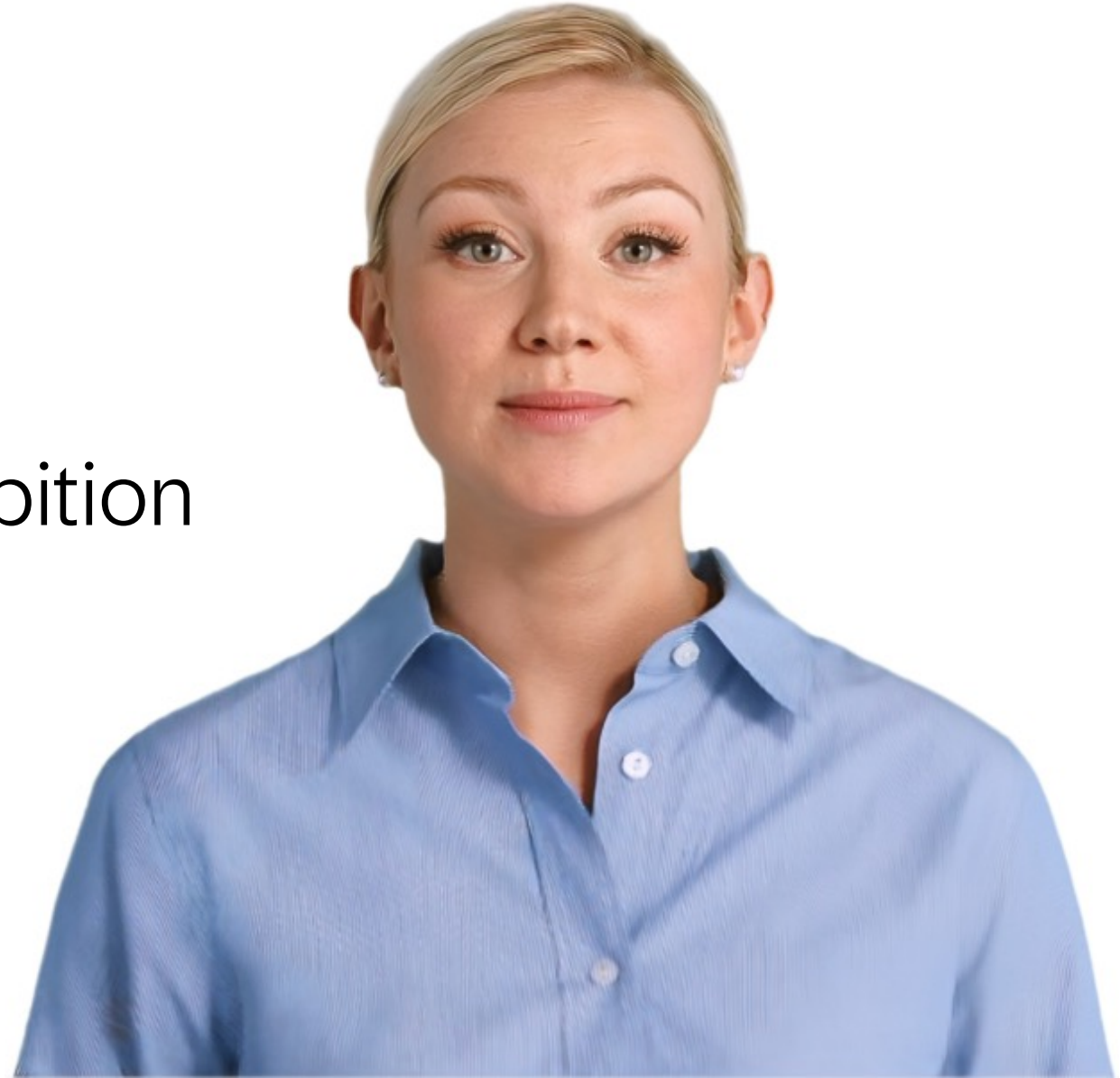


Wer oder was ist SAP?

Strategie & Portfolio

Finanzielle Leistung & Ambition

Shareholder Return



Safe Harbor

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.

Wer oder was ist eigentlich SAP?

SAP ist der weltweit größte Anbieter von Geschäftssoftware



31,27 Mrd. € Umsatzerlöse, davon 13,66 Mrd. € Clouderlöse



>100.000 Mitarbeitende weltweit



99 der 100 größten Unternehmen der Welt sind SAP-Kunden



SAP-Kunden stehen für **87%** des weltweiten Handelsvolumens (46 Billionen US\$)



Mehr als **80%** der SAP-Kunden sind Mittelständler



Lösungen für **26 Industrien und 12 Geschäftsbereiche**



2 spezifische Angebote für große und mittlere Unternehmen (**RISE & GROW**)



Globales Ökosystem mit **>25.500** SAP-Partnerunternehmen



Was ist unsere Strategie und wie sieht unser Portfolio aus?

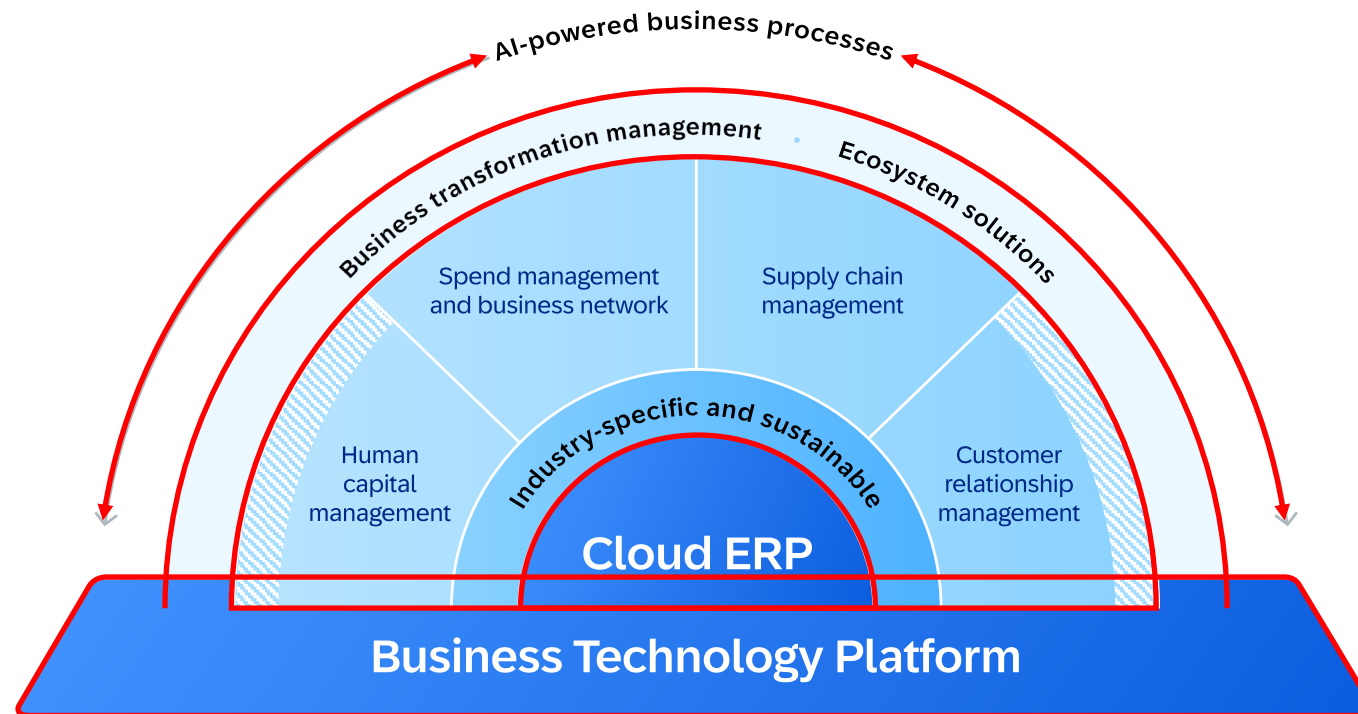
Unser erstes Ziel:


**Wir sind Nr. 1 bei
Unternehmens-Anwendungen
durch Fokus auf die
Cloud ERP-Suite**



Was ist unsere Strategie und wie sieht unser Portfolio aus?

Cloud ERP-Suite



 Extension-Suite

Die Transformation in die Cloud verändert die Wertschöpfung



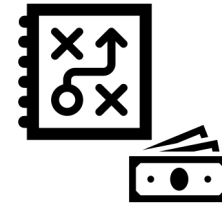
Früher:

Lizenzverkauf +
Wartungsvertrag,
Beratung,
Implementierung



Heute:

Cloud-Subskription
(enthält Software,
Wartung, Betrieb)



Ergebnis:

Veränderte
Umsatzströme,
Profitabilität,
Kundenbindung,
Innovations-
geschwindigkeit



**RISE
WITH
SAP**

Großkunden / Bestand /
„Brownfield“
Private Cloud

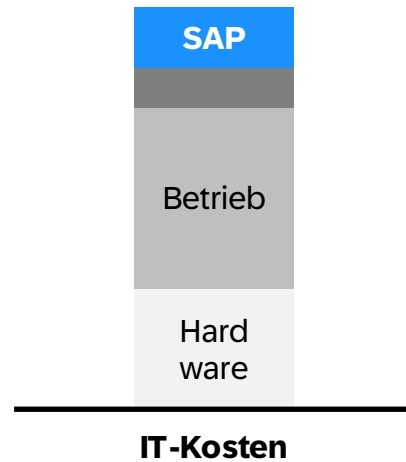
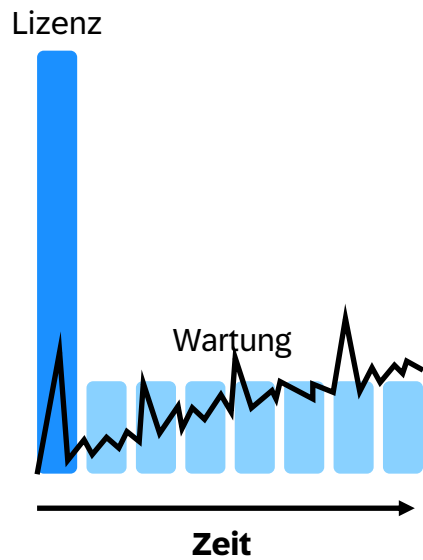


**GROW
WITH
SAP**

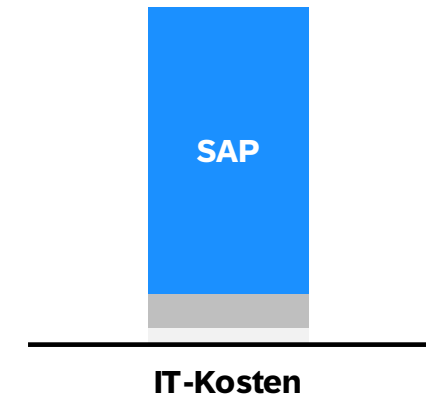
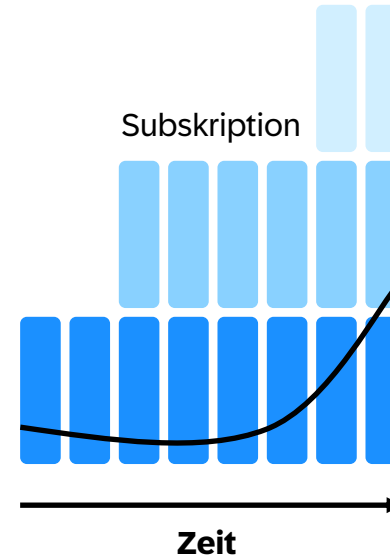
Mittelstand / Neukunden /
„Greenfield“
Public Cloud

Die Transformation in die Cloud verändert die Wertschöpfung (II)

OnPremise



Cloud



Ergebnis der Cloud-Transformation

Für den Kunden

- Skalierbar, wächst mit den Anforderungen
- OPEX statt CAPEX (G&V statt Bilanz)
- Kostenvorteil durch Verlagerung der Betriebsaufwände zu SAP
- Anpassungen und Entwicklungen über BTP
- Schnelles „Time to Value“, immer aktuelles Release
- Neueste Technologien (z.B. KI) kurzfristig verfügbar
- Deutlich geringerer Administrationsaufwand, höhere Sicherheit

Für SAP

- Deutliche Ausweitung des relevanten Umsatzträgers (Share of Wallet)
- Höhere Anlaufkosten (Betrieb) aber auch größere Wertschöpfung über Zeit (CLTV)
- Skaleneffekte durch Standardisierung und Automation
- Höhere Innovationsfähigkeit durch aktuellen und einheitlichen Code (Clean Core)
- Zusatzentwicklungen nur noch über BTP
- Konvertierung der Wartungserlöse im Faktor 2.x
- Großes Cross-Sell Potenzial

Was ist unsere Strategie und wie sieht unser Portfolio aus?

Unser zweites Ziel:

**Die Nr. 1 bei Business AI –
Wir sehen riesiges Potenzial
durch die Einbettung von AI im
gesamten Portfolio**



Was wir unter Business AI verstehen

Relevant | Zuverlässig | Verantwortungsvoll

Joule

Der Copilot der Ihr Geschäft wirklich versteht

Eingebettete KI

Cloud ERP

Supply chain management

Human capital management

Spend management

Customer relationship management

Business Technology Platform

Angepasste KI

Über Generative AI Hub

AI Foundation

Auf Basis der Business Technology Platform

KI Ökosystem – Partnerschaften und Investments



ANTHROPIC



cohere

databricks

Google Cloud



Meta

Microsoft



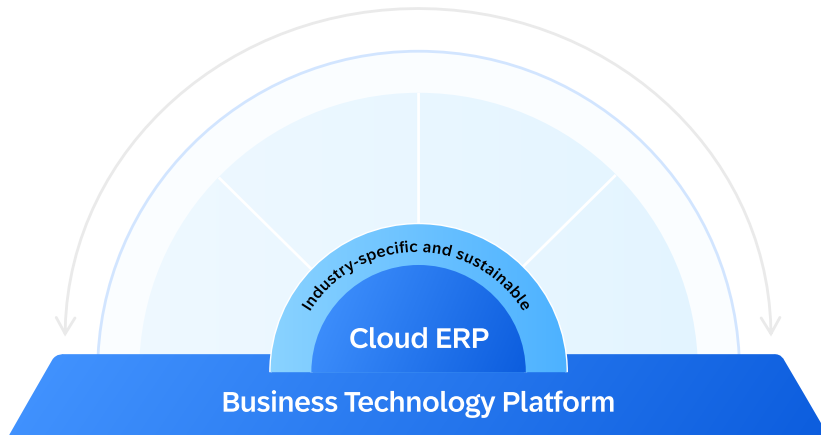
NVIDIA

Unsere Formel für profitables Wachstum und Skalierung

RISE WITH SAP
GROW WITH SAP

Land

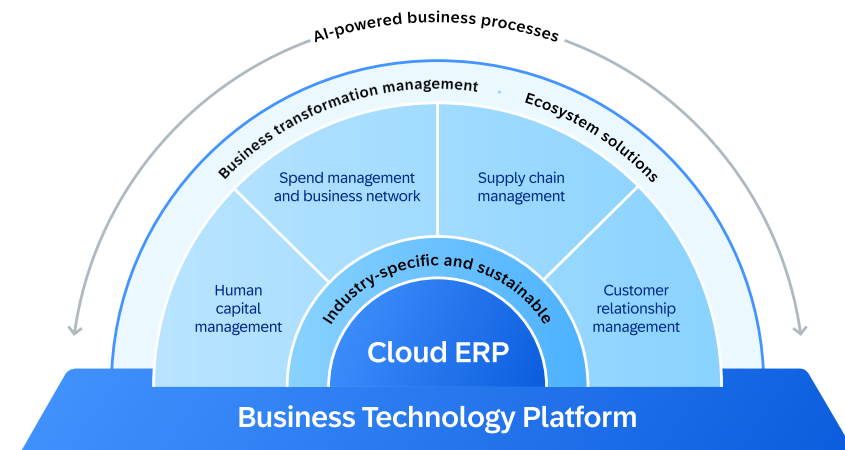
mit RISE with SAP und GROW with SAP



X

Expand

über unser LoB portfolio

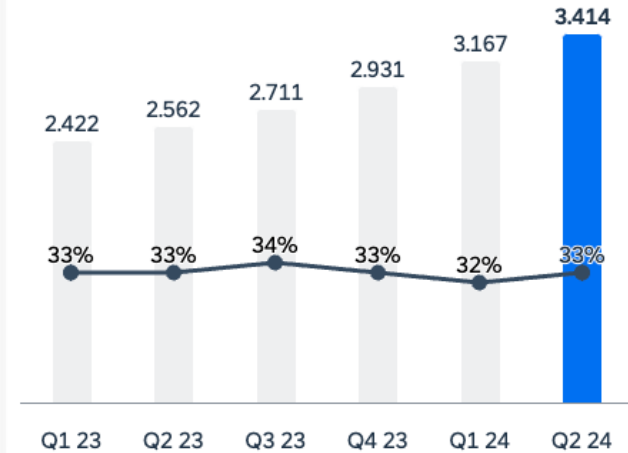


Wie sieht unsere finanzielle Leistung auf der **Topline** aus?

- Anhaltend hohe Wachstumsraten beim Kernprodukt Cloud ERP-Suite (+33 %),
- beim Auftragseingang (CCB +28 %),
- bei den Clouderlösen (+25 %),
- und den Umsatzerlösen (+ 10 %).

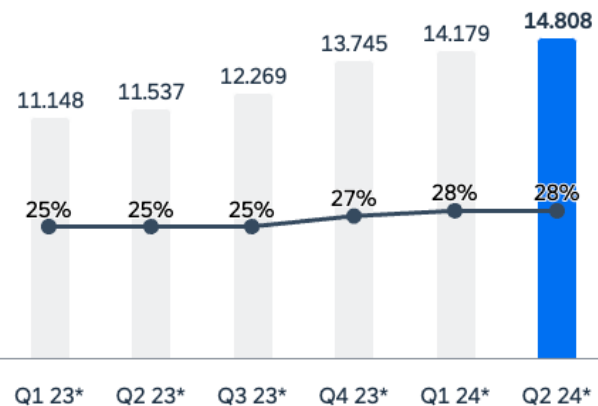
Cloud ERP-Suite

Mio. € | Vergleich zum Vorjahr



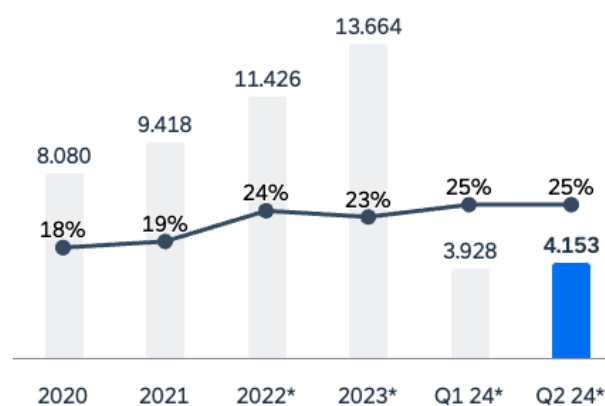
Current Cloud Backlog

Mio. € | Vergleich zum Vorjahr | *fortgeführte Geschäftsbereiche



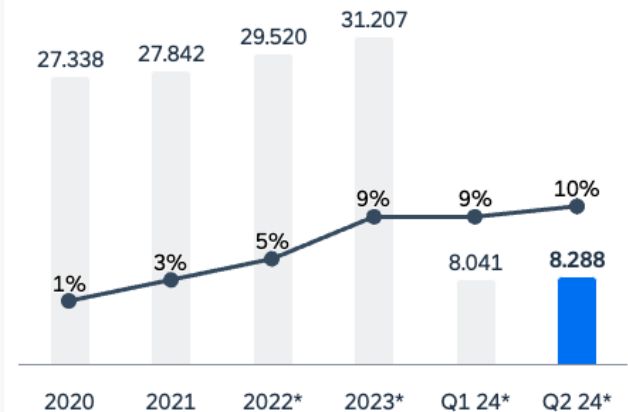
Clouderlöse

Mio. € | Vergleich zum Vorjahr | *fortgeführte Geschäftsbereiche

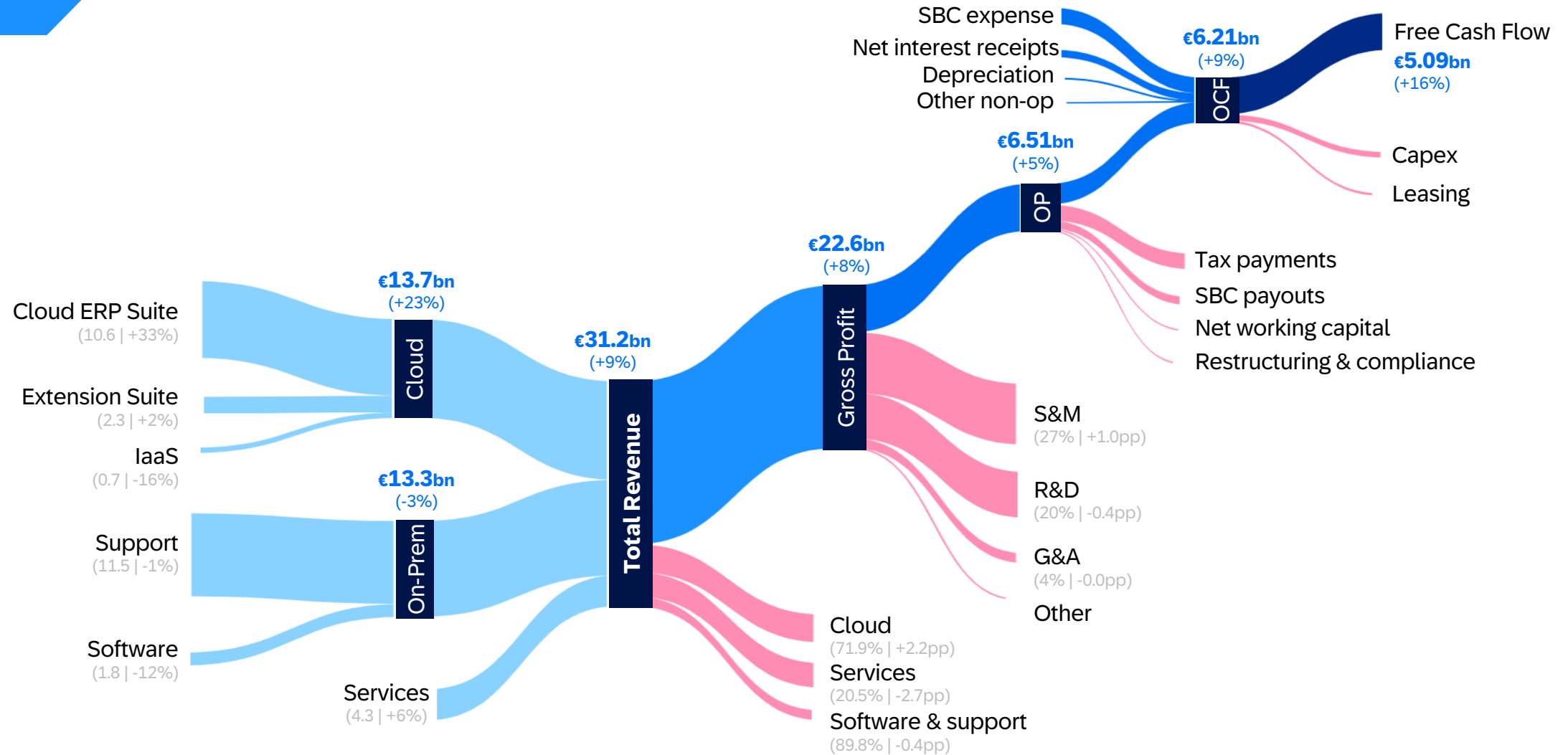


Umsatzerlöse

Mio. € | Vergleich zum Vorjahr | *fortgeführte Geschäftsbereiche

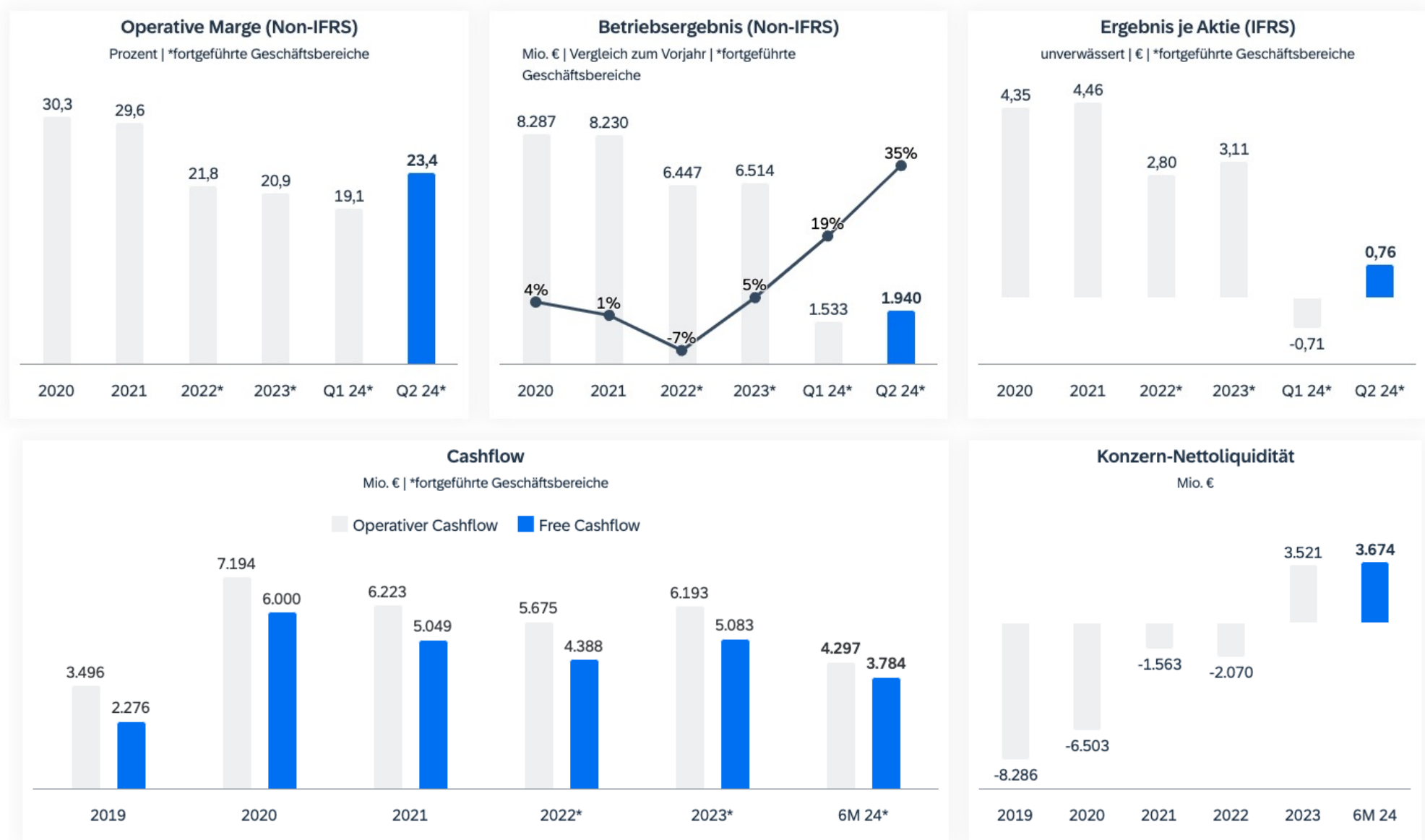


Unsere finanzielle Leistung 2023



Illustrative. All figures based on non-IFRS, continuing operations and on updated non-IFRS definition in 2024, except operating cash flow which is based on IFRS. Revenue in € bn | expense ratios in % of total revenue | all growth rates at constant currencies.

Wie sieht unsere finanzielle Leistung auf der **Bottomline** aus?

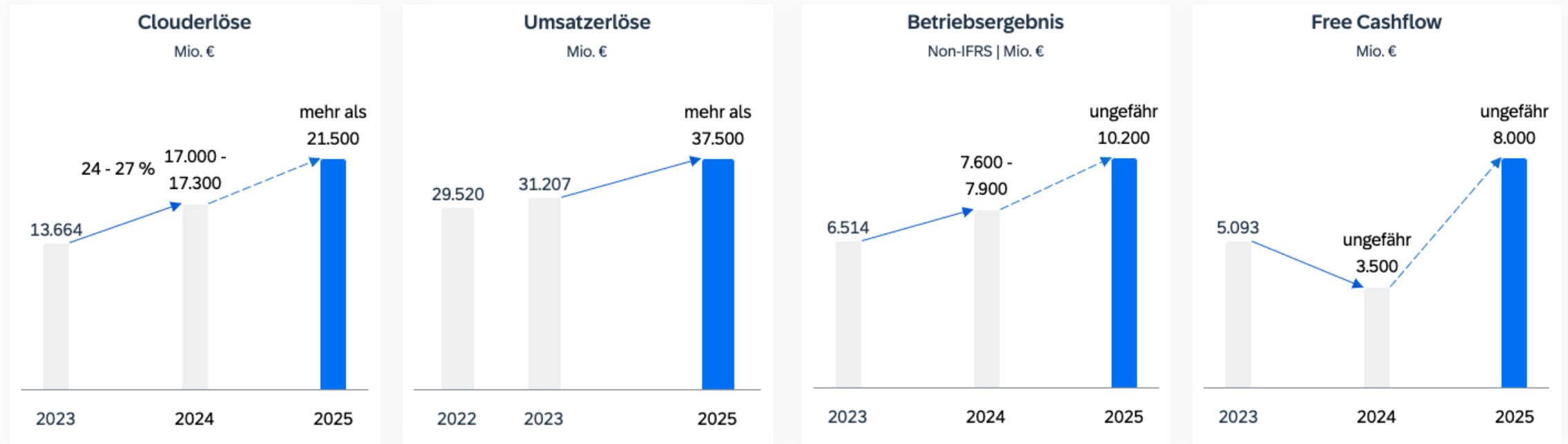


Was ist unsere **Ambition 2025**?

Wir sind on-track für unsere Ambition 2025

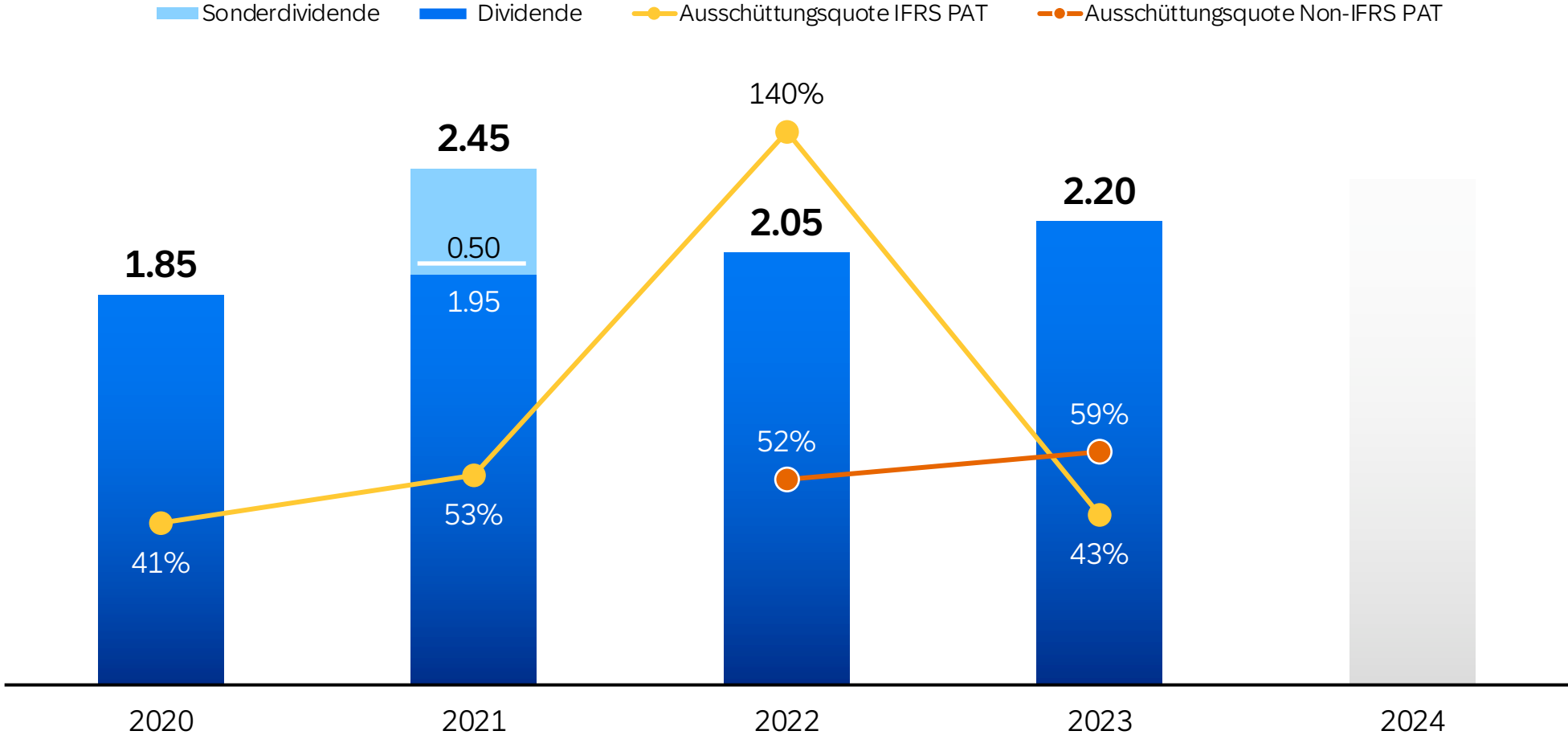
Die Formel für den Erfolg:

Konsistentes Handeln und Fokus auf die strategischen Ziele gepaart mit Kostendisziplin



Wie liefert SAP nachhaltigen **Shareholder Return**?

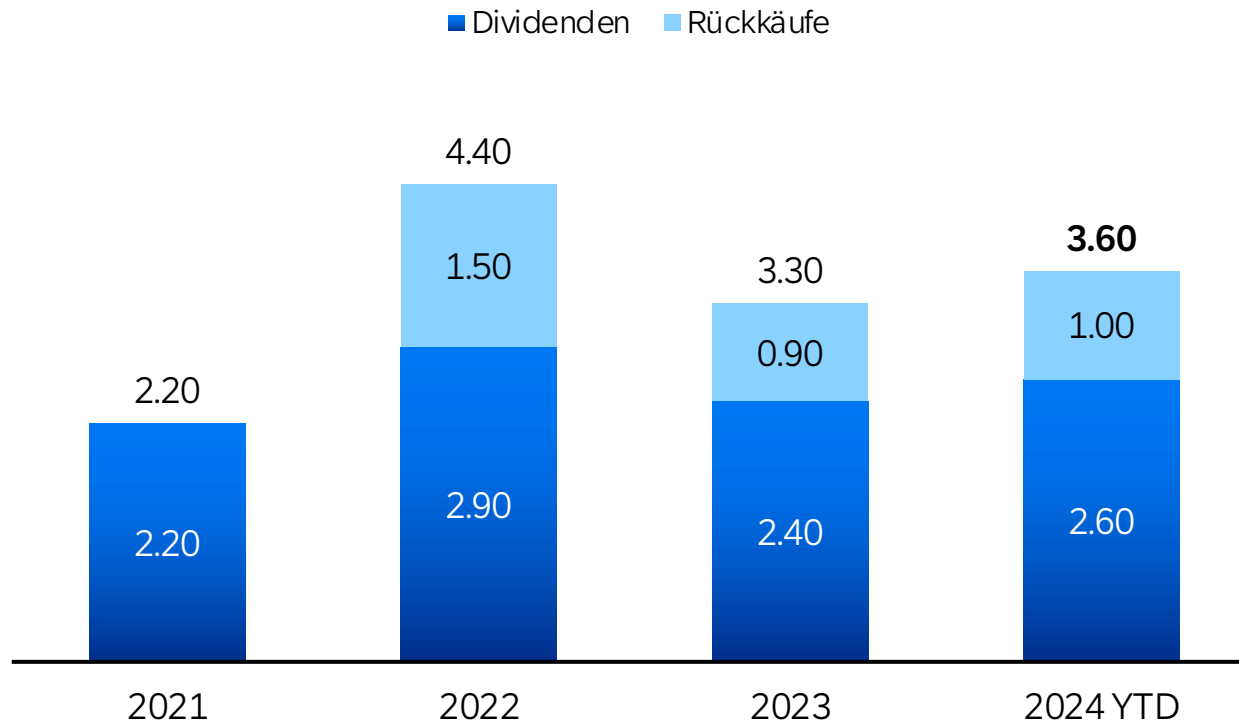
Dividenden



Wie liefert SAP nachhaltigen **Shareholder Return**?

Ausschüttungen (Dividenden und Rückkäufe)

in Mrd. €

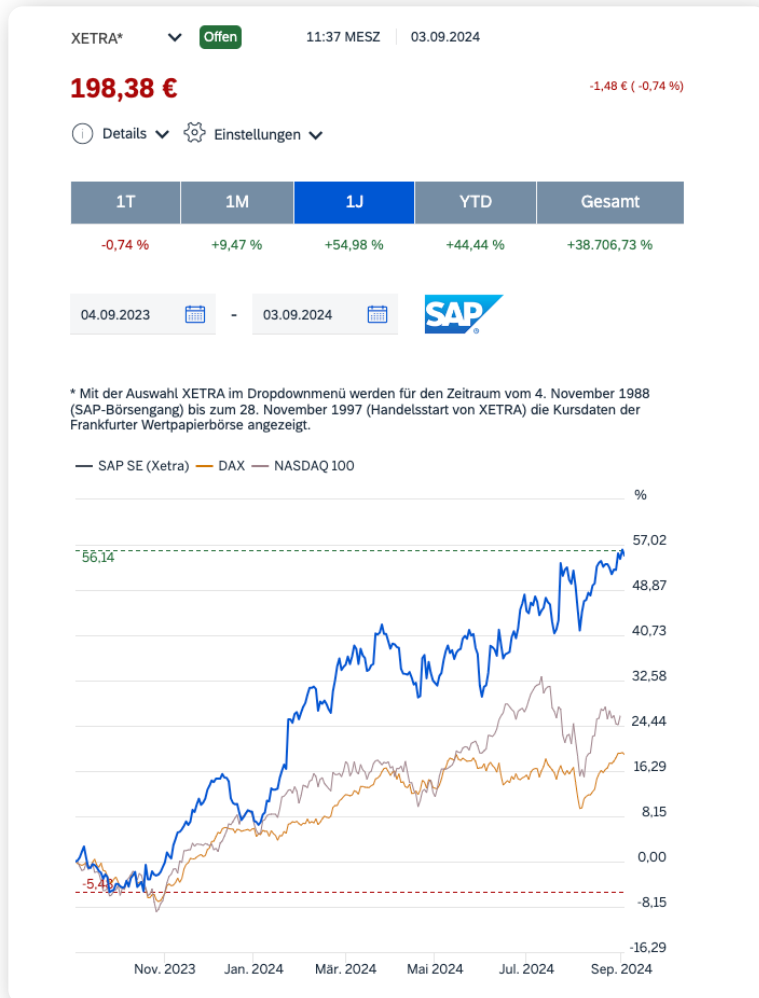


Unsere Politik zur Kapitalverwendung:

- 1 Organisches Wachstum
- 2 Rückzahlung von Verbindlichkeiten
- 3 Kontinuierlich steigende Dividenden
- 4 Nicht-Organische Wachstumschancen
- 5 Zusätzliche Ausschüttungen wie Rückkäufe und Sonderdividenden

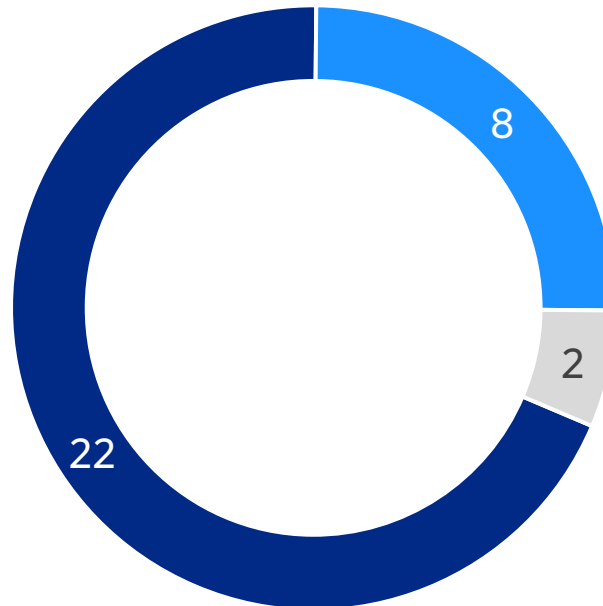
Performance, Ratings und Kursziele

<https://www.sap.com/investors/de/stock.html>



Analysten-Ratings

■ Buy ■ Hold ■ Sell



Nasdaq OMX (3. September 2024)

146 € **209,96 €** 240 €

Kursziel-Konsensus

Nasdaq OMX (3. September 2024)

+44,4% Seit Jahresbeginn*

+54,9% 1-Jahres-Performance*

+55,6% 3-Jahres-Performance*

*Stand Schlusskurs 2. September 2024

Herzlichen Dank

Johannes Buerkle
Investor Relations Officer