

Unternehmenspräsentation & Kapitalmarkt-Update

Johannes Buerkle, Investor Relations Officer

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.



1

Aktuelle Themen

2

Strategie

3

Geschäfts-
entwicklung

4

Shareholder
Return



NEUER SAP-CHEFKONTROLLEUR

Mitgründer Hasso Plattner übergibt an ehemaligen Berater Punit Renjen

Mit Hasso Plattner tritt der letzte SAP-Gründer in Walldorf ab. Auf ihn folgt mit dem US-Amerikaner Punit Renjen ein ehemaliger Berater, der seine Rolle sehr aktiv ausfüllen will.

BERND FREYTAG, WALLDORF 11.05.2023 6 7

SOFTWARE-KONZERN

SAP erhöht Mittelfristziele, kündigt Aktienrückkaufprogramm an

CEO Christian Klein kündigt für den Dax-Konzern mehr Umsatz und ein fünf Milliarden Euro schweres Paket zum Kauf eigener Anteile an. Ein Großinvestor hatte zuletzt etwas anderes gefordert. [Mehr...](#)

SAP News Center

Investor Relations

SAP stimmt Verkauf ihrer Beteiligung an Qualtrics im Rahmen der Qualtrics-Übernahme durch Silver Lake und CPP Investments zu

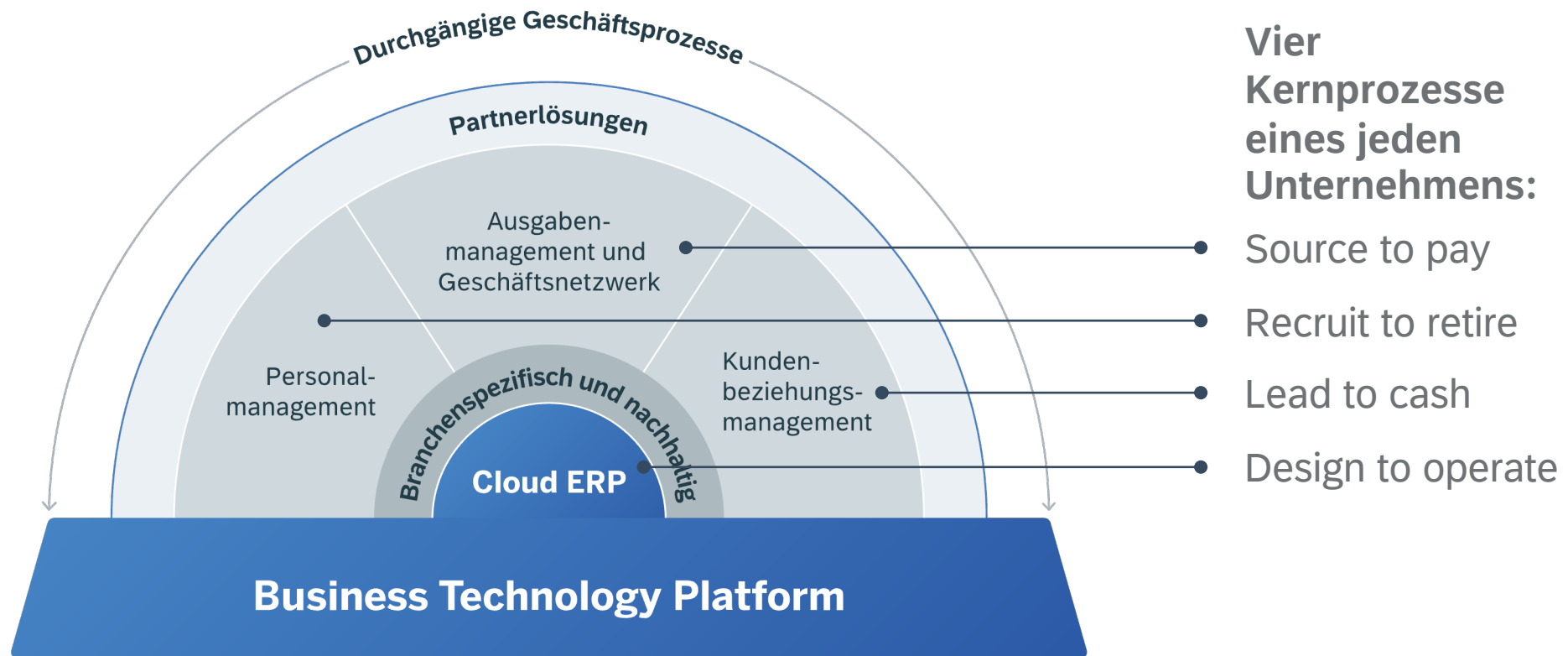
Pressemittteilung von SAP News
13. März 2023





2
Strategie

Ein starkes Portfolio rund um ERP und BTP



Greifbare Wachstumspotenziale

Größter adressierbarer Markt (TAM) in der Industrie bedeutet massives Wachstumspotenzial³

~760 Mrd. \$
2026

TAM
Wachstumsrate
2022-26

11%
p.a.

~495 Mrd. \$
2022



Cloud ERP

Starke Position in Kernmärkten

Marktanteile 2022, weltweit, nach Umsatz¹

#1 in Enterprise Resource Planning

#1 in Manufacturing & Operation Management

#1 in Financial Management Systems (FMS)

#1 in Supply Chain Management



**Geschäftsbereichs-
lösungen (LOBs)**

#1 in Procurement

#2 in Human Capital Management

#3 in Digital Commerce



Plattform (BTP)

#1 in Data Management (ohne DBMS²)

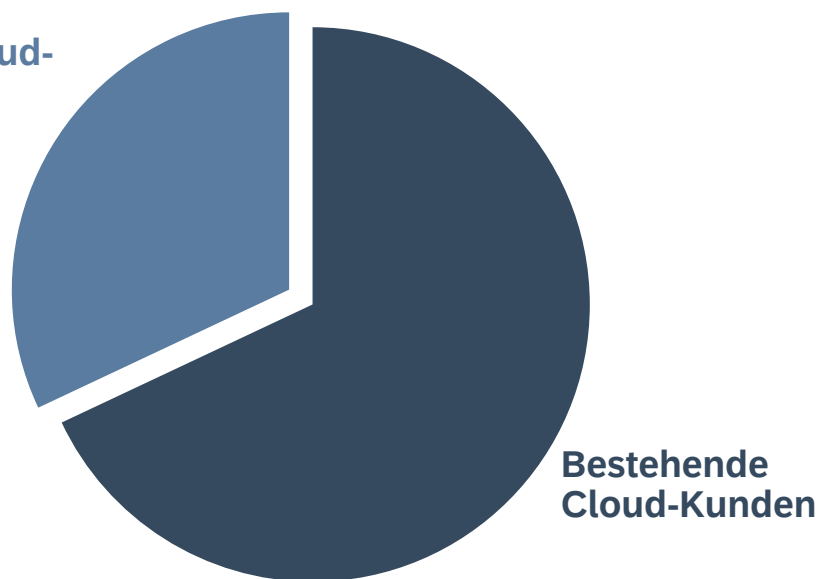
#2 in Analytics

Ausgewogene Verteilung des Cloud-Wachstums

Anteil am Wachstum der Clouderlöse¹

Zugewinn an Neukunden festigt die Menge an Bestandskunden

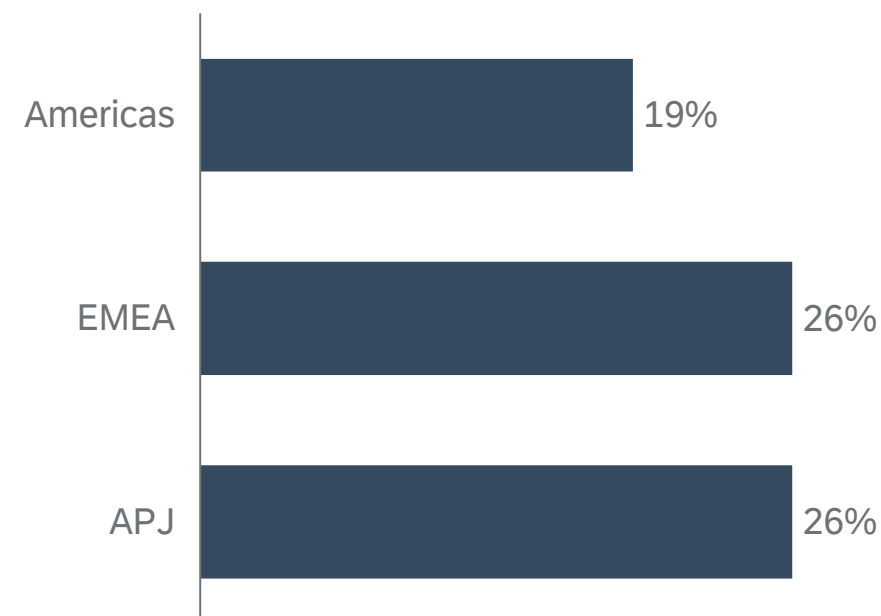
Neue Cloud-Kunden



1. Basis Geschäftsjahr 2022. Neukunden werden anhand des Datums des Vertragsabschlusses im Kalenderjahr definiert. Frühere Abschlüsse werden als Bestandskunden definiert

Starkes global verteiltes Wachstum

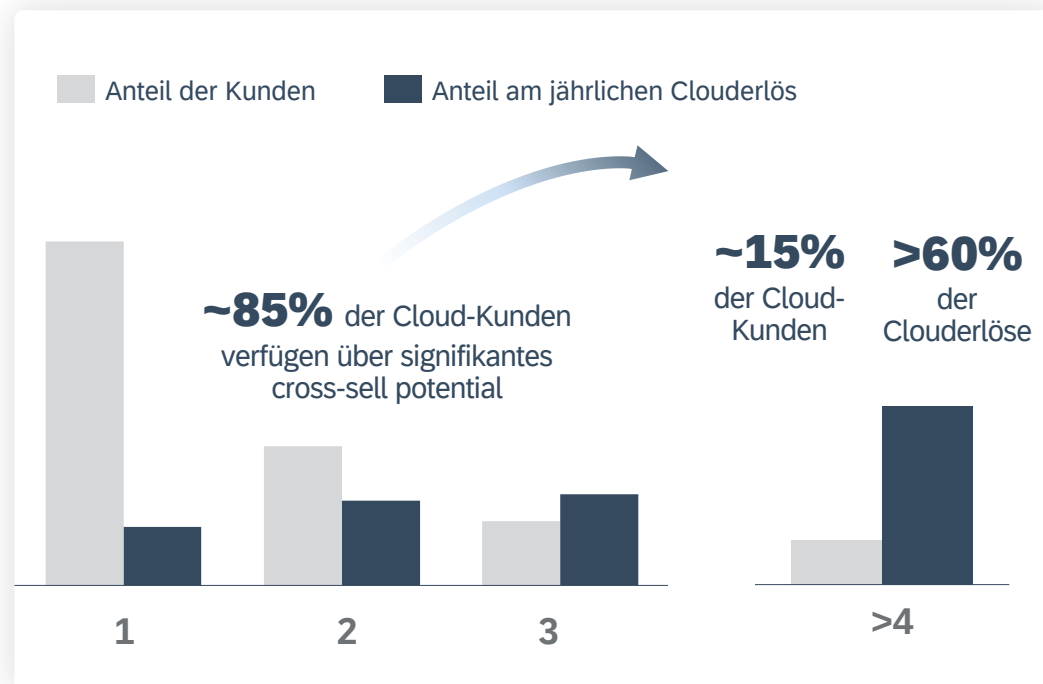
Wachstum der Clouderlöse Gj22 im Jahresvergleich²



2. Währungsbereinigt. Wachstumsrate der "Continuing operations" ohne Qualtrics

Signifikantes Cross-Sell-Potenzial

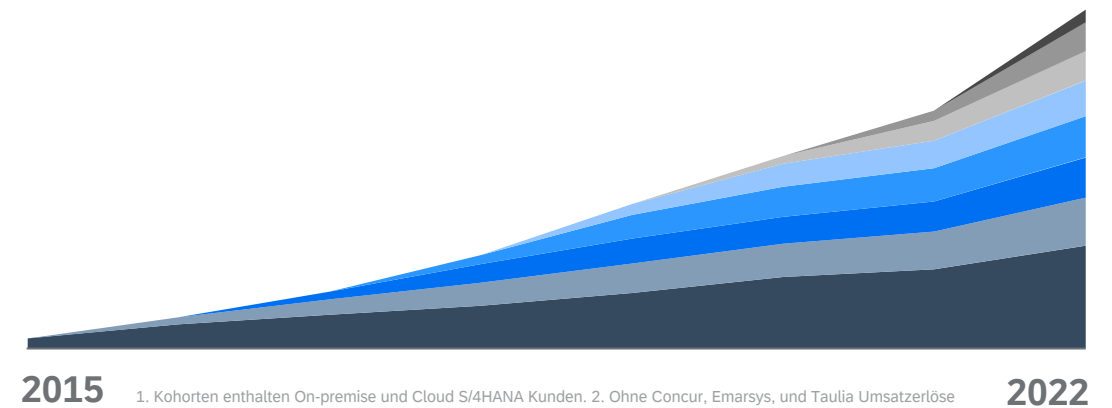
Cloud-Kunden mit Anzahl an SAP-Cloudlösungen in 2022



Immer mehr S/4 HANA-Kunden investieren mit der Zeit in weitere SAP-Cloudlösungen

S/4HANA Kunden-Kohorten

Entwicklung der Clouderlöse pro Kohorte basierend auf dem Jahr des Kaufs von S/4HANA



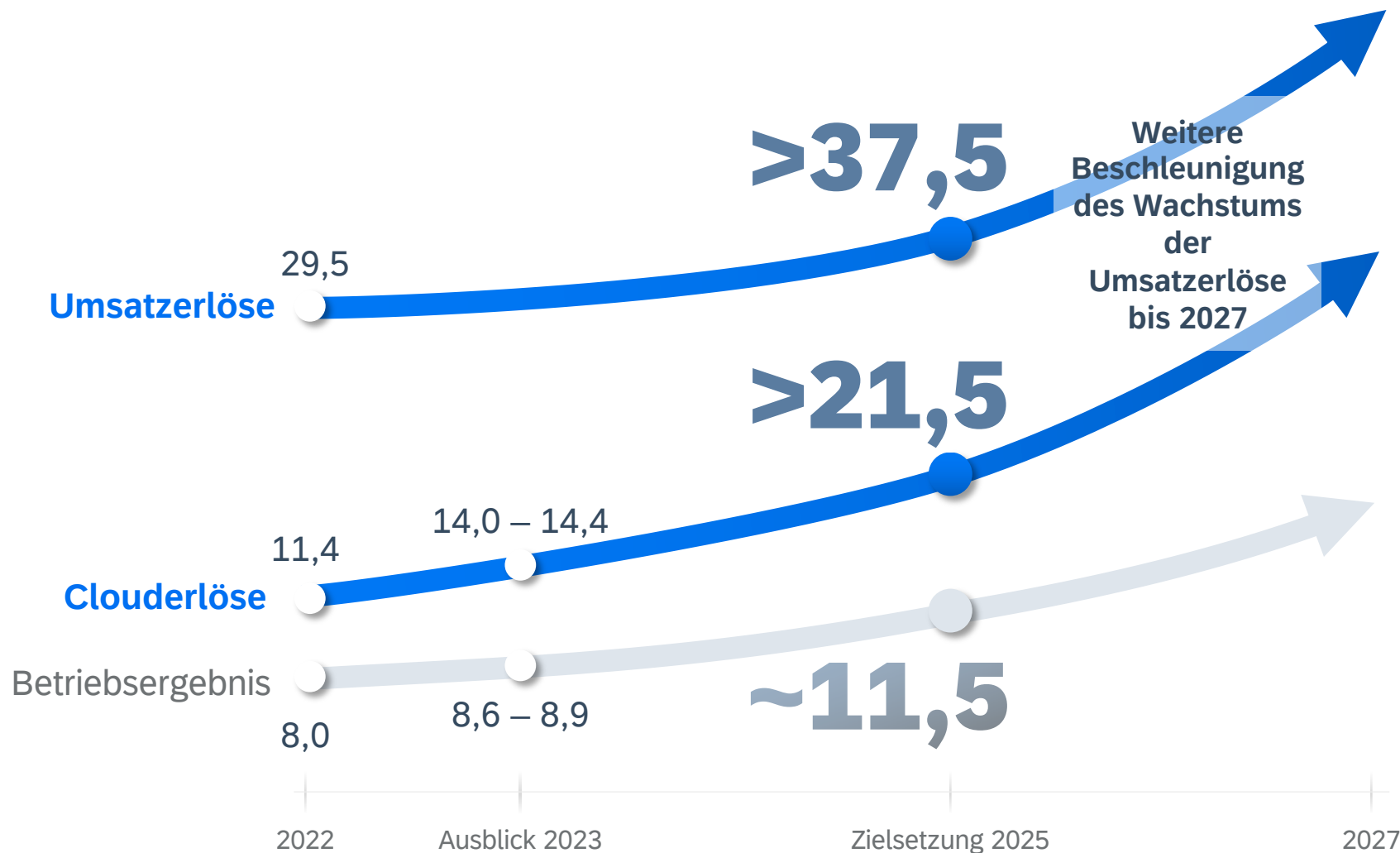


3

Geschäfts-
entwicklung

Zielsetzungen aktualisiert und bekräftigt

Illustrativ, in Mrd. € Non-IFRS, Continuing operations (ohne Qualtrics)

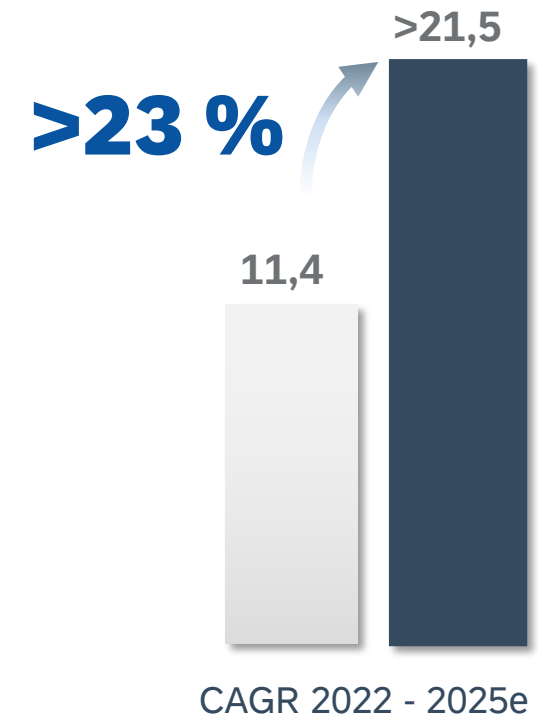
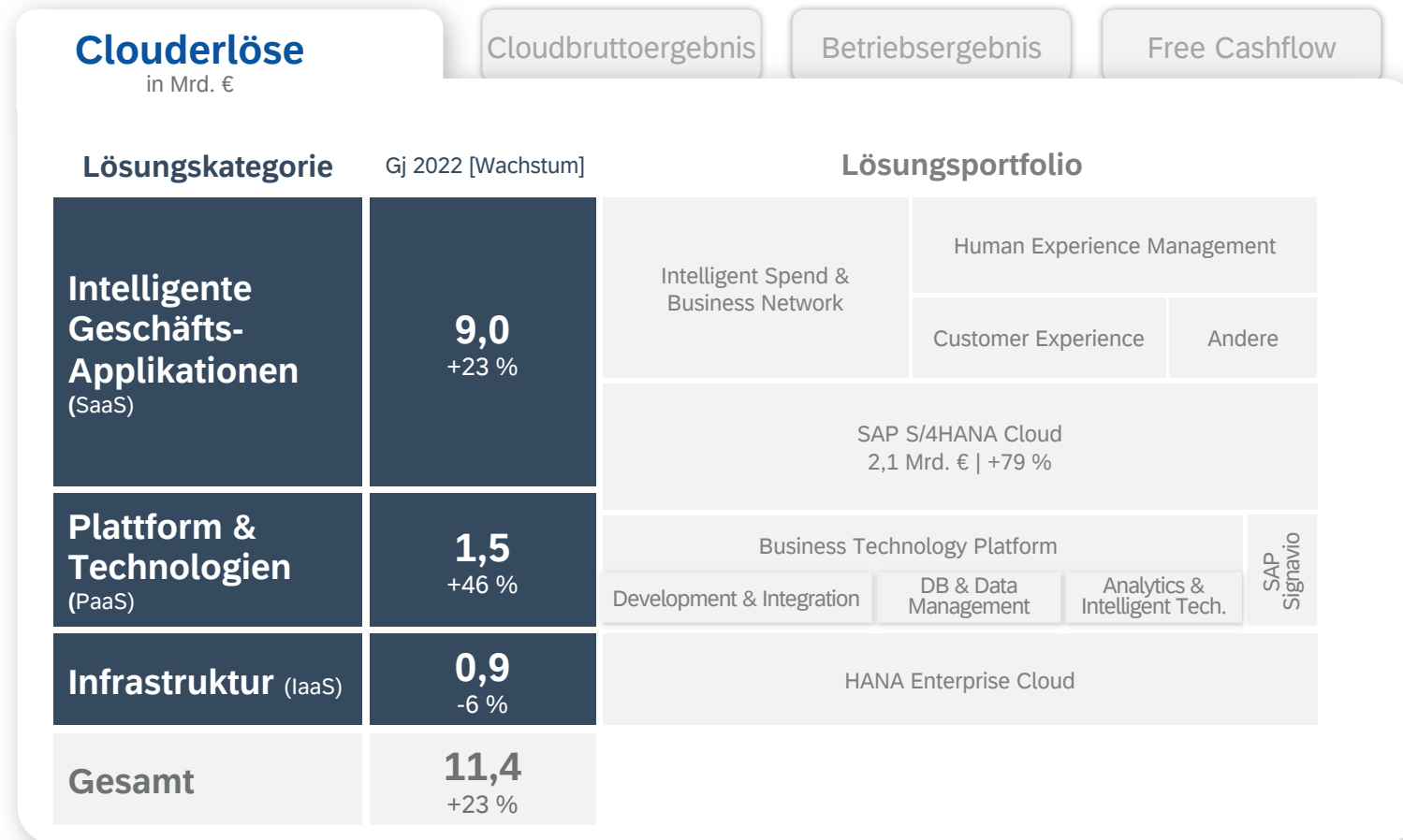


Diese Punkte beschleunigen Umsatz und Ergebnis bis 2025 und darüber hinaus:

- ERP-Ausweitung
 - BTP-Verstärkung
 - LOB Cross-Selling
 - Ausweitung des Ökosystems
 - Neue Wachstumsbereiche
 - Eingebettete KI
-
- Preisführerschaft
 - Optimierung der Cloud-Effizienz
 - Vertrieboptimierung & Channel-Mix
 - Cashflow-Optimierung

Clouderlöse

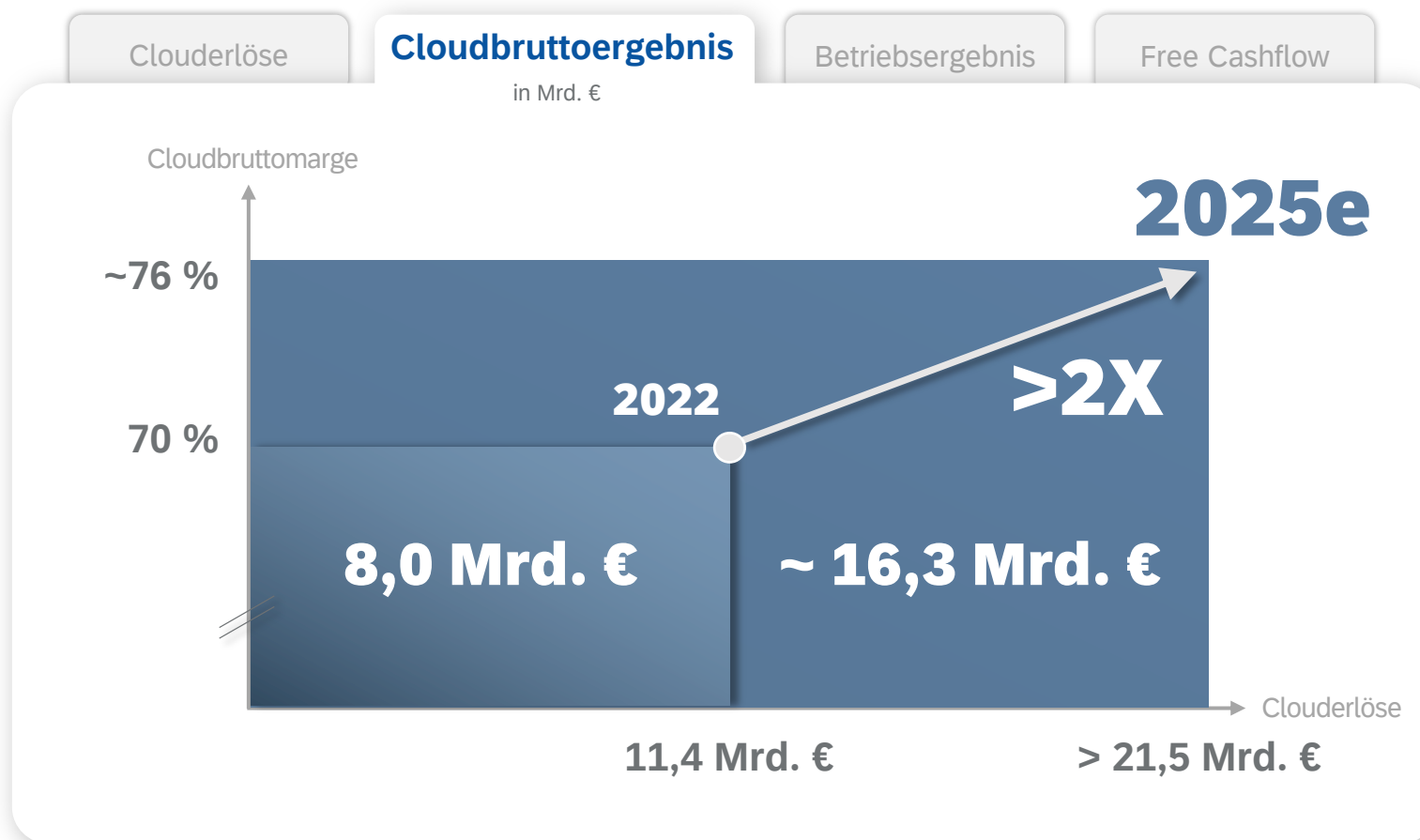
Applikationen und Plattform sorgen für schnelles und anhaltendes Wachstum auf hohem Niveau



Illustrativ. Alle Werte sind auf Basis von Non-IFRS (Continuing Operations). Wachstumsraten währungsbereinigt, wenn nicht anders vermerkt.

Cloudbruttoergebnis

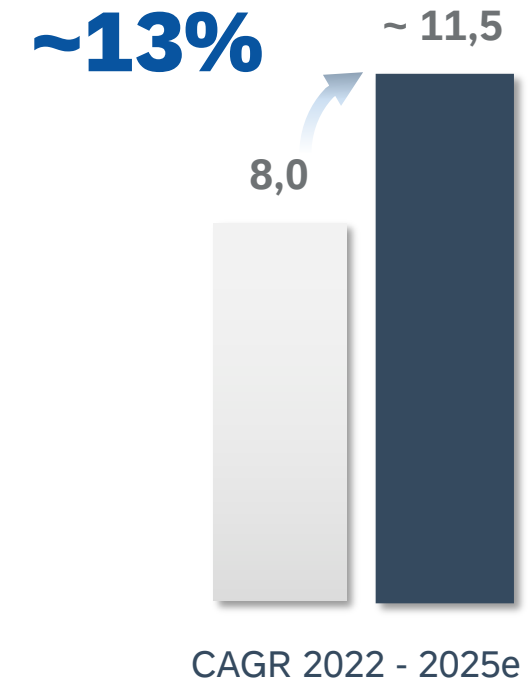
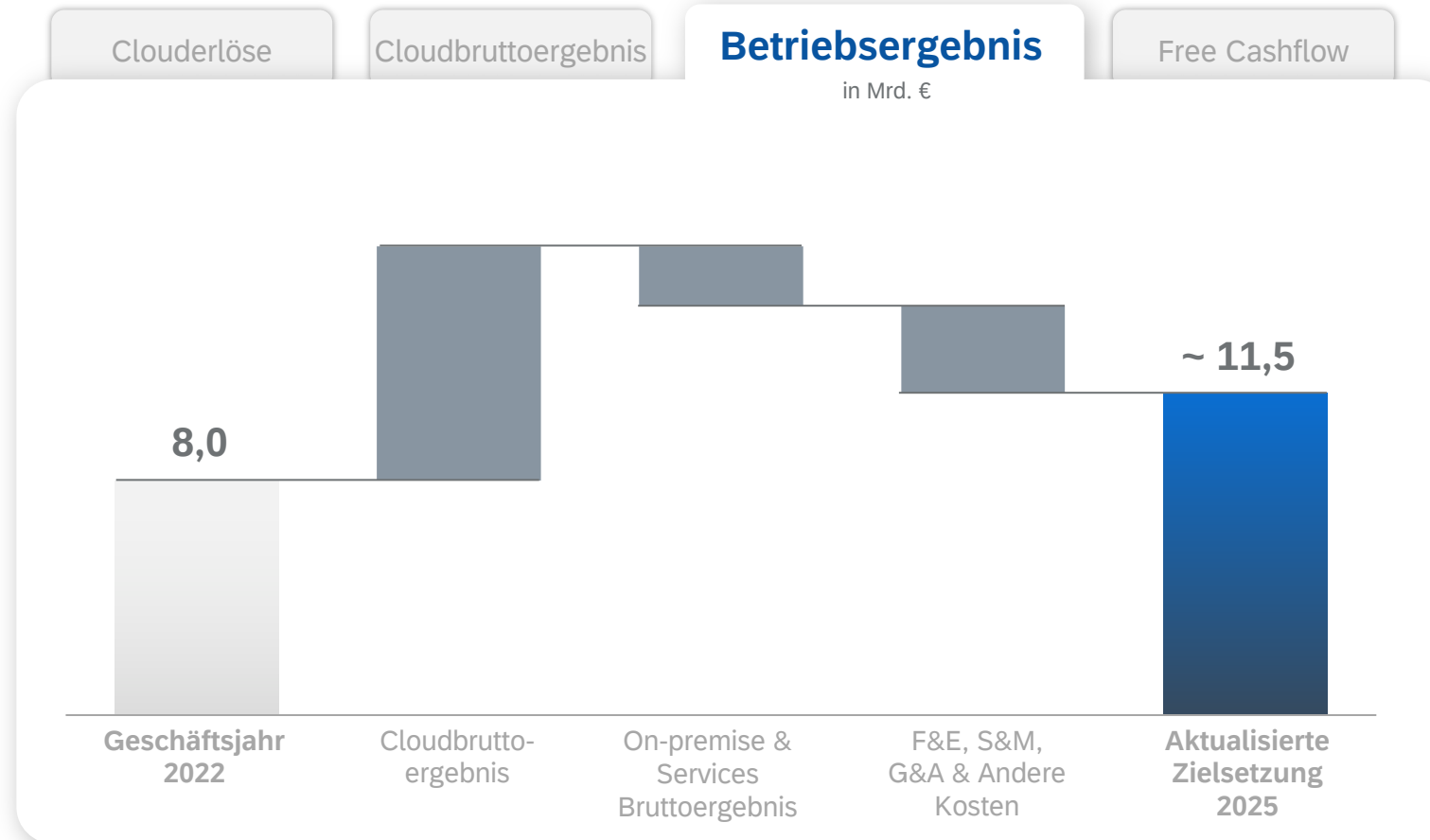
Public- und Private-Cloud zusammen führen zu einer Verdoppelung im Vergleich zu 2022



Illustrative, all figures based on non-IFRS and continuing operations.

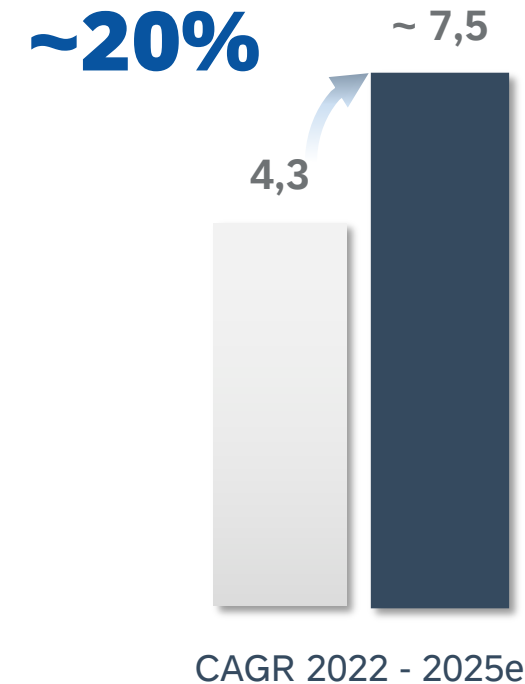
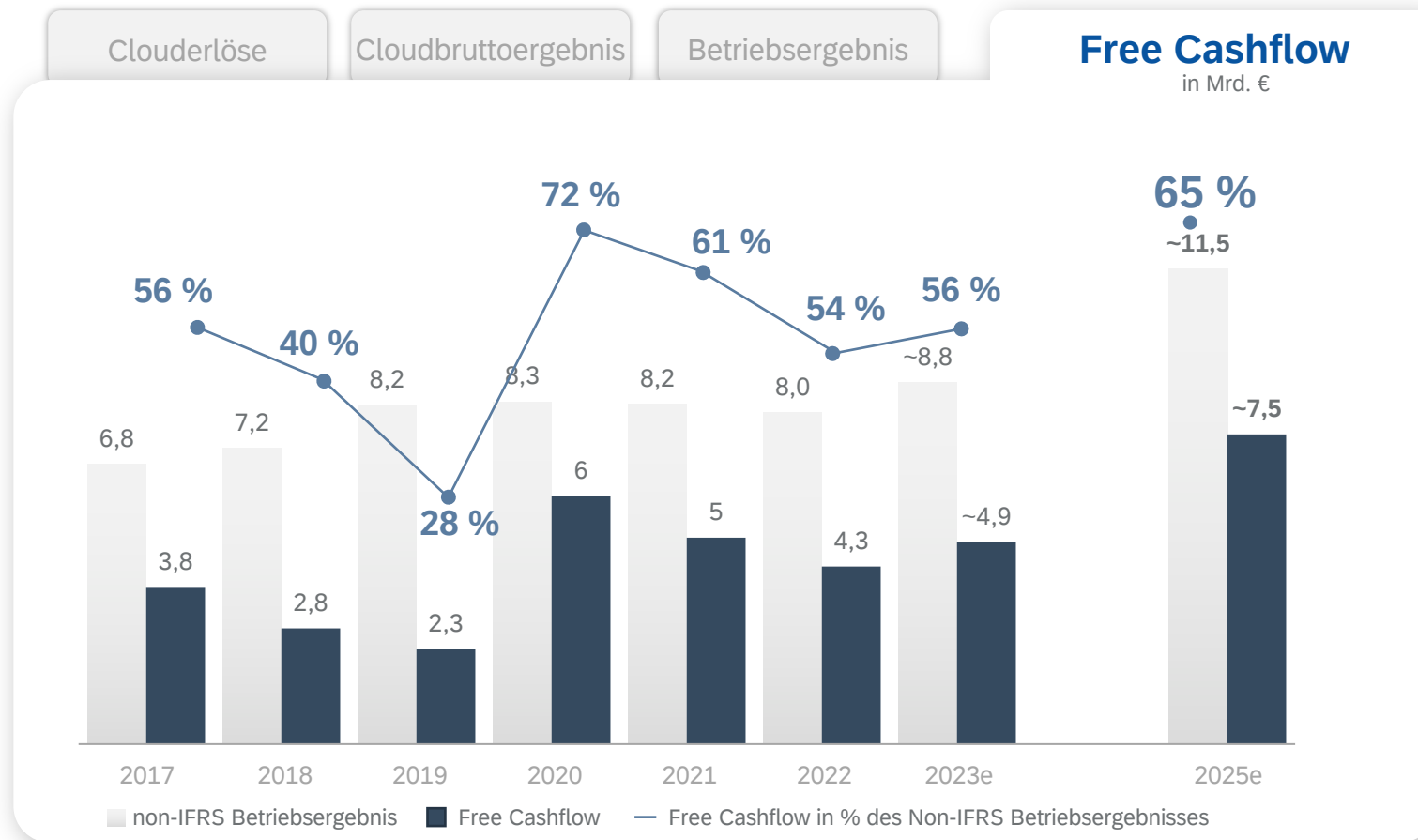
Betriebsergebnis

Ausweitung des Bruttoergebnisses treibt zweistelliges Wachstum beim Betriebsergebnis



Free Cashflow

Steigendes Betriebsergebnis sorgt für dynamische Cashflow-Generierung



Illustrativ. Alle Werte auf Basis Non-IFRS; 2019 - 2022 inclusive Qualtrics. Daten für 2023 basieren auf dem Mid-Point des Ausblicks.



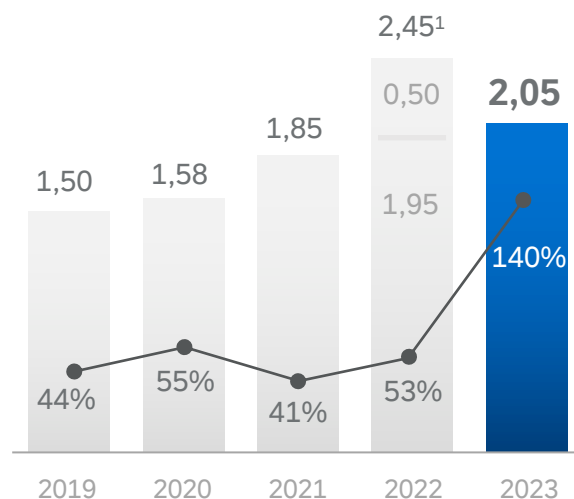
4
Shareholder
Return

Ausschüttungen an unsere Aktionäre

Neues Rückkaufprogramm über 5 Mrd. € unterstreicht unser Bekenntnis zu einer disziplinierten Kapitalverwendung

Dividende je Aktie (€)

Ausschüttungsquote

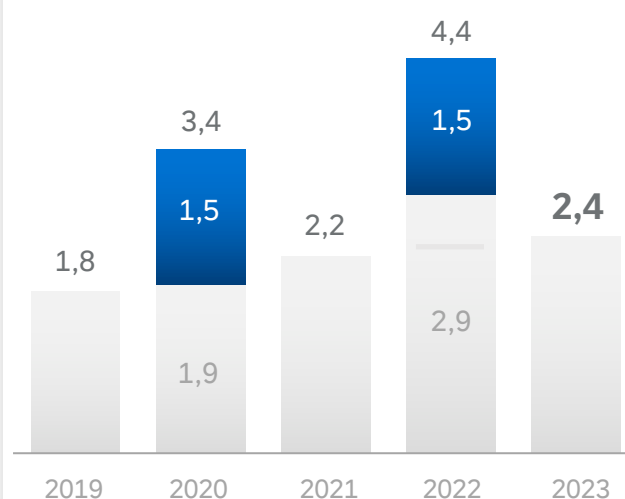


Zum Stichtag der Auszahlung

¹ Enthielt eine Sonderdividende von 0,50€ anlässlich des 50-jährigen Firmenjubiläums

Ausschüttungen

in Mrd. €



Zum Stichtag der Auszahlung

■ Dividendenzahlung
■ Aktienrückkauf

Neues Rückkaufprogramm²



² Siehe Pressemitteilung vom 16. Mai 2023: "SAP Announces Share Repurchase Program of up to €5 Billion".

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

Der Investment-Case

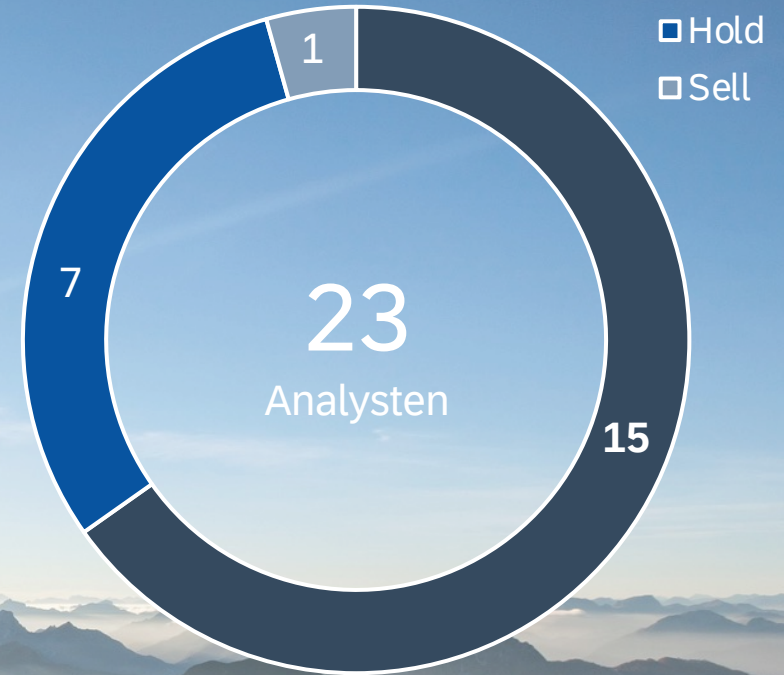
- Stark wachsender adressierbarer Markt und breite Diversifizierung
- Attraktives Geschäftsmodell
- Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze = „Defensive Qualität“
- Große und loyale Kundenbasis, Stickiness der Prozesse
- Investitionsphase beendet – „Erntephase“ hat begonnen
- Verlässlicher Dividendenzahler, neues Rückkaufprogramm
- Starker Nachhaltigkeitsfokus



Konsensus



Den aktuellen Konsensus finden Sie immer unter
<https://www.sap.com/investors/en/stock/consensus.html>



Mittleres Kursziel:
132,90 €

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

