

# Software AG

## Ergebnisse 4. Quartal & Gesamtjahr 2011 (IFRS, nicht testiert)

24. Januar 2012



## Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Präsentation enthält auf die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen der Geschäftsführung der Software AG beruhen. Derartige Aussagen geben eine aktuelle Einschätzung der Software AG bezüglich zukünftiger Ereignisse und Ergebnisse wieder, sie unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den hier genannten Zahlen deutlich abweichen, da sie an äußere Bedingungen geknüpft sind, die sich ändern können, wie z.B. die allgemeine wirtschaftliche Lage, Kursschwankungen, die Einführung von Wettbewerbsprodukten, fehlende Marktakzeptanz neuer Produkte, Dienstleistungen und Technologien und die Unternehmensstrategie. Die Software AG beabsichtigt nicht, diese auf die Zukunft gerichteten Aussagen zu aktualisieren und übernimmt keine Verpflichtung dies zu tun.

# Software AG

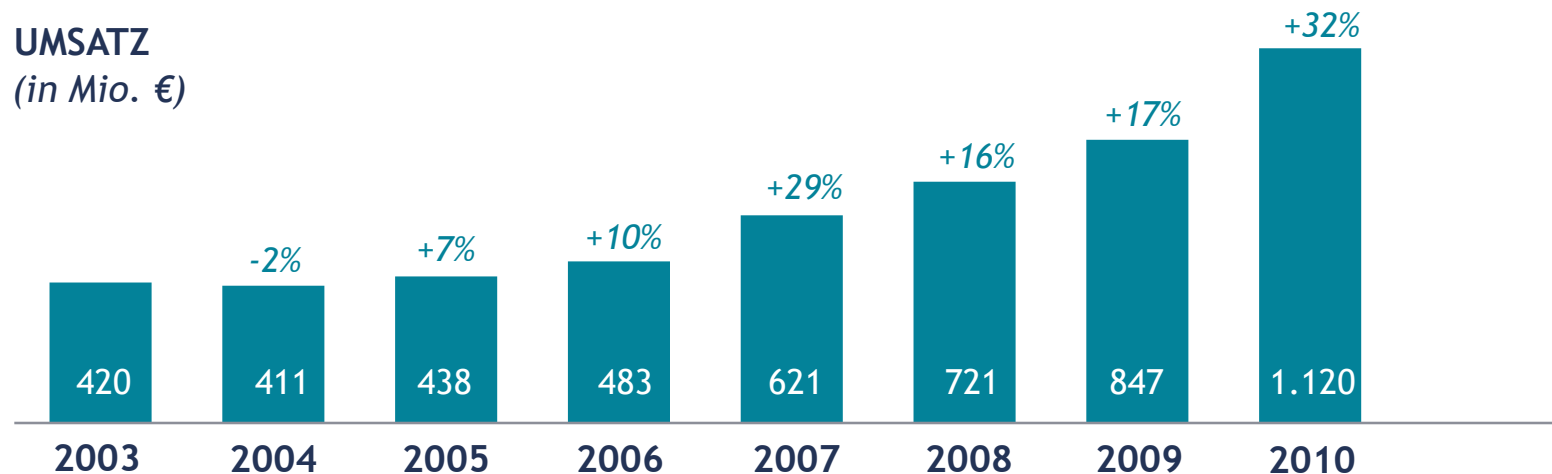
## Ergebnisse 4. Quartal 2011 & Gesamtjahr 2011 (IFRS, nicht testiert)

Karl-Heinz Streibich, CEO  
24. Januar 2012

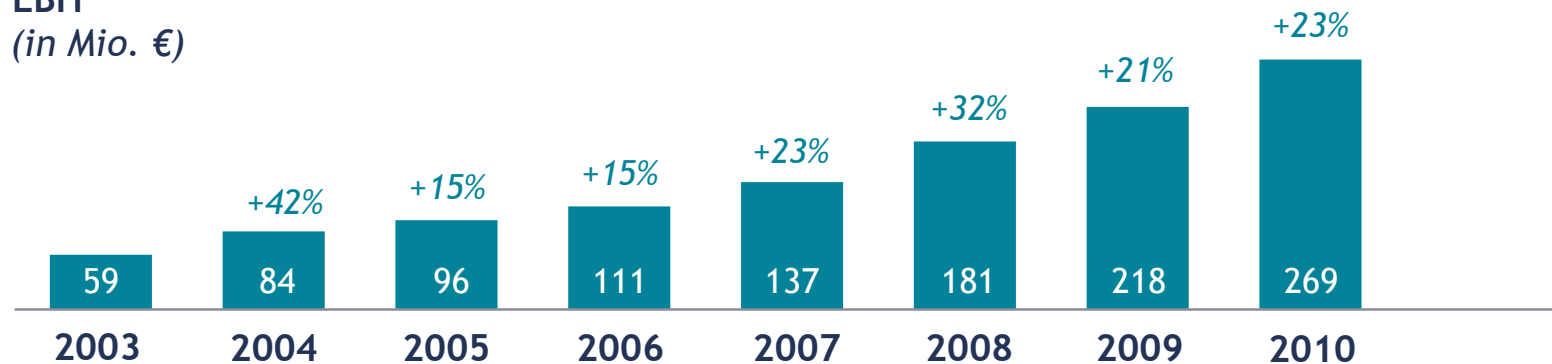


## Nachhaltiges profitables Wachstum

**UMSATZ**  
(in Mio. €)

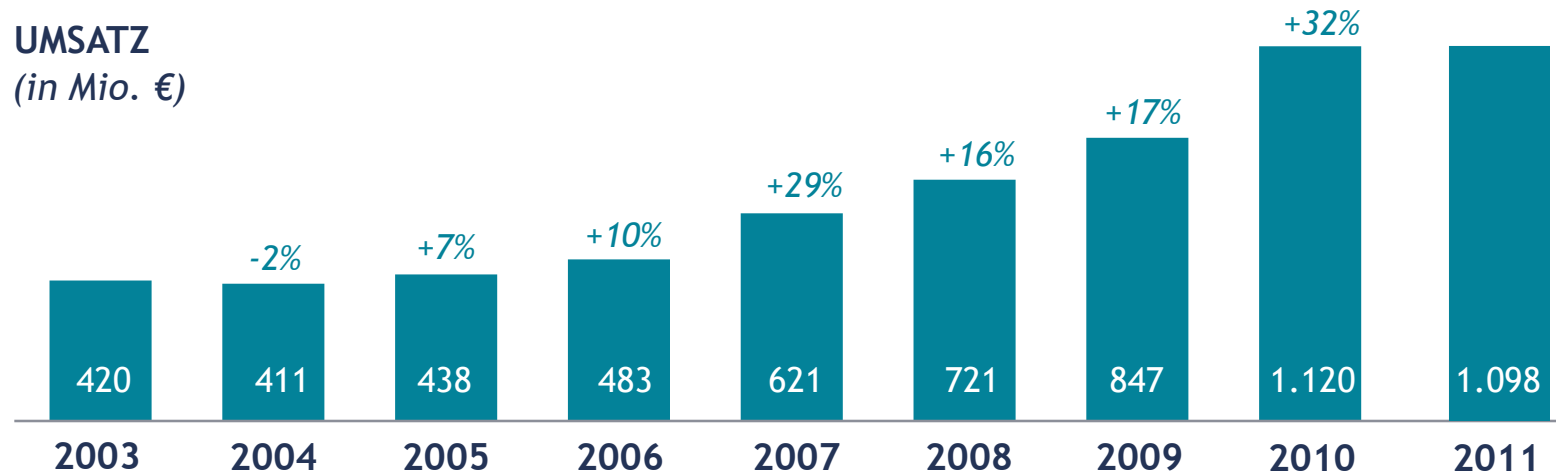


**EBIT**  
(in Mio. €)

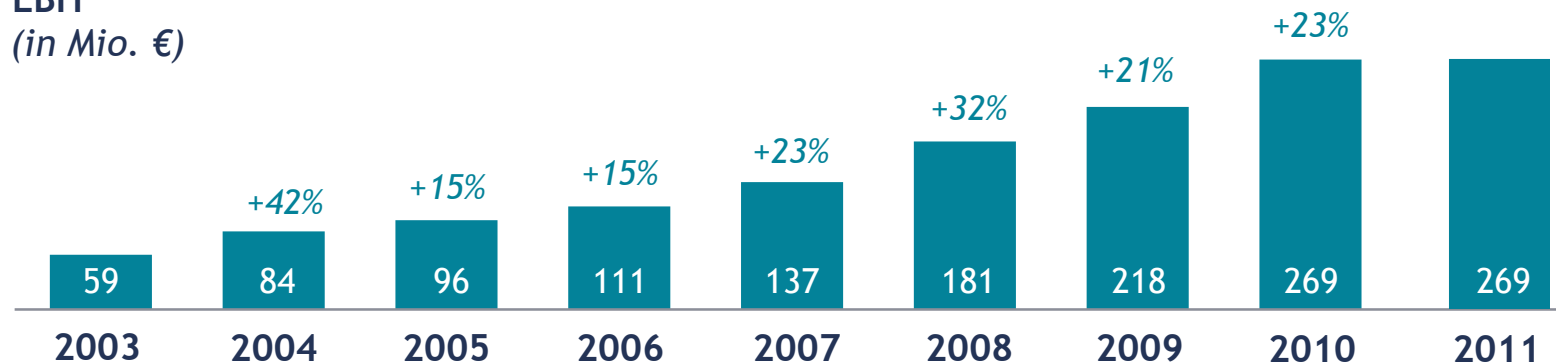


## Rekordergebnis 2010 wiederholt in 2011

### UMSATZ (in Mio. €)

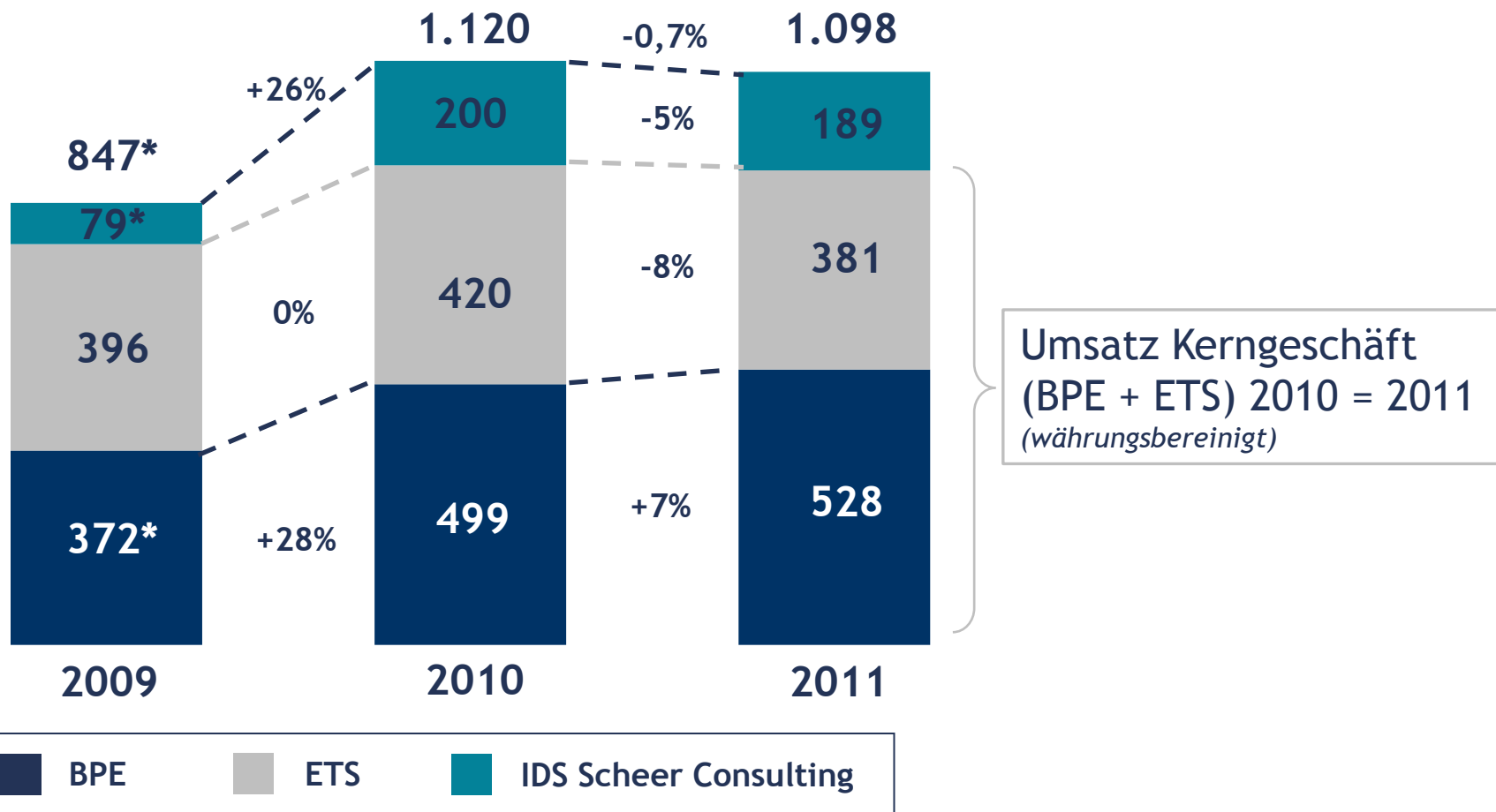


### EBIT (in Mio. €)



# Entwicklung der Geschäftsbereiche: Gesamtjahresumsatz

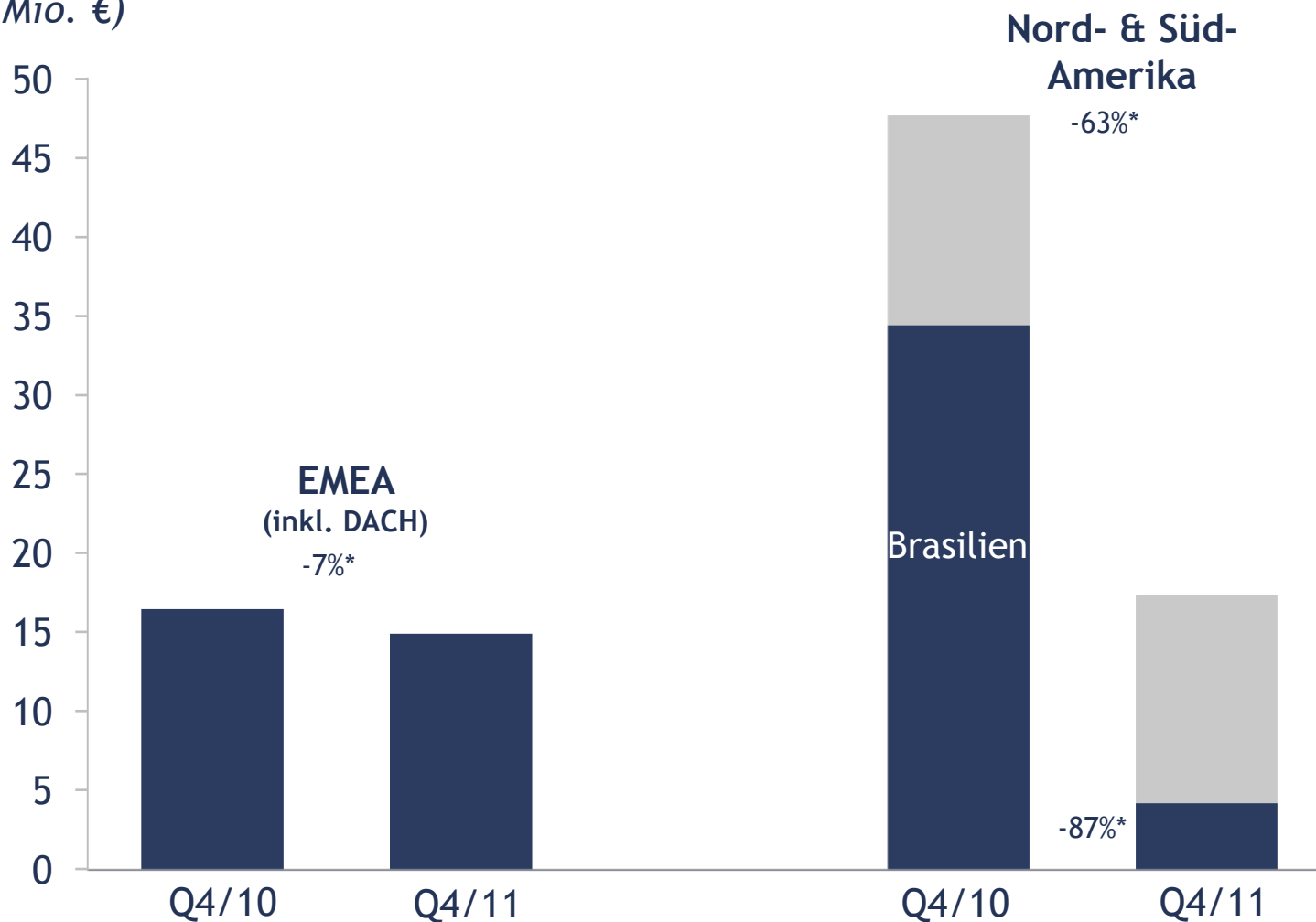
(in Mio. €)  
 Δ in % währungsbereinigt



\* Erstkonsolidierung in Q3 2009

## Lizenzumsatz ETS im 4. Quartal: Gegenüberstellung Entwicklung EMEA vs. Amerika

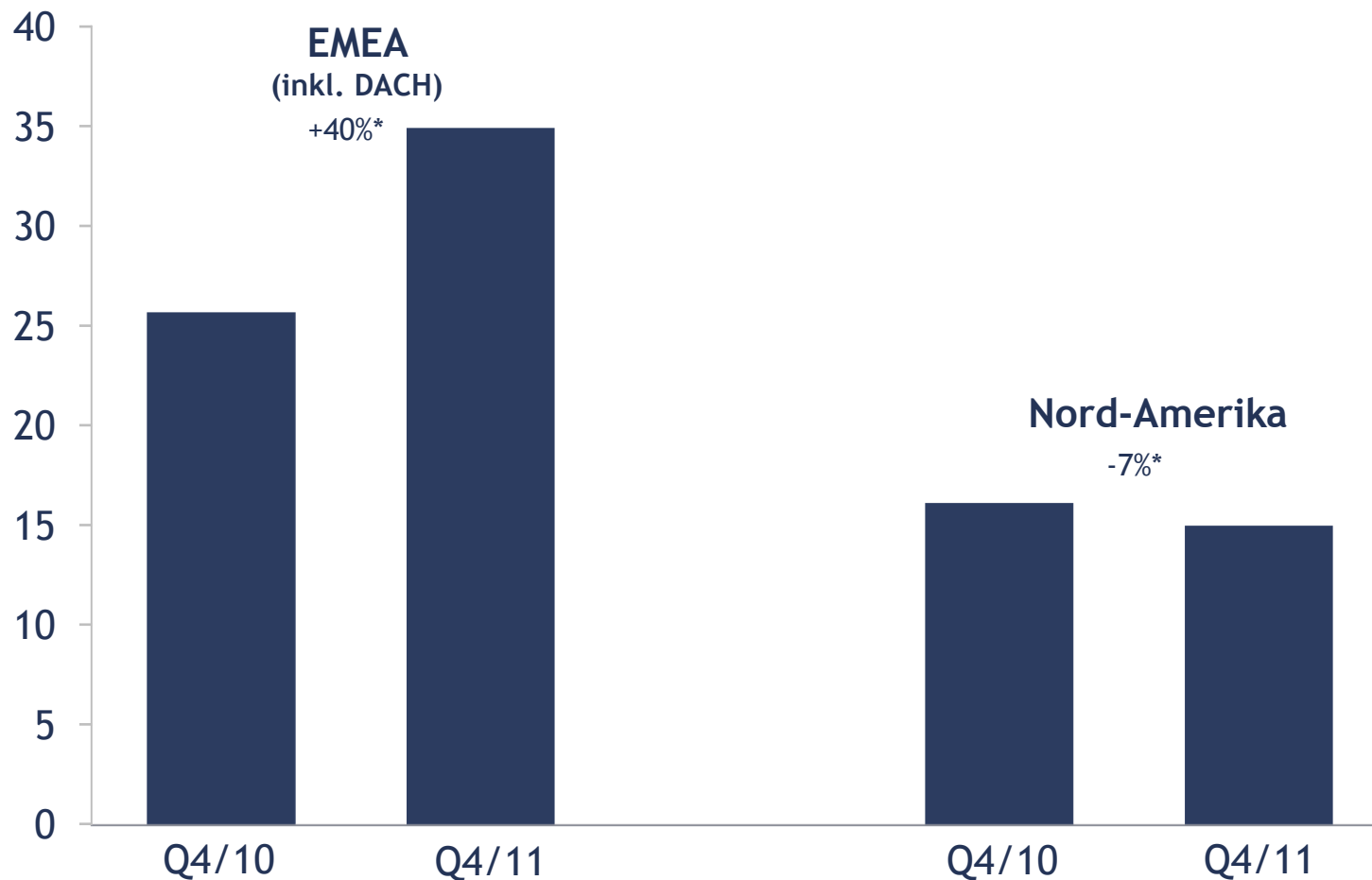
(in Mio. €)



\* währungsbereinigt

## Lizenzumsatz BPE im 4. Quartal: Gegenüberstellung Entwicklung EMEA vs. Nord-Amerika

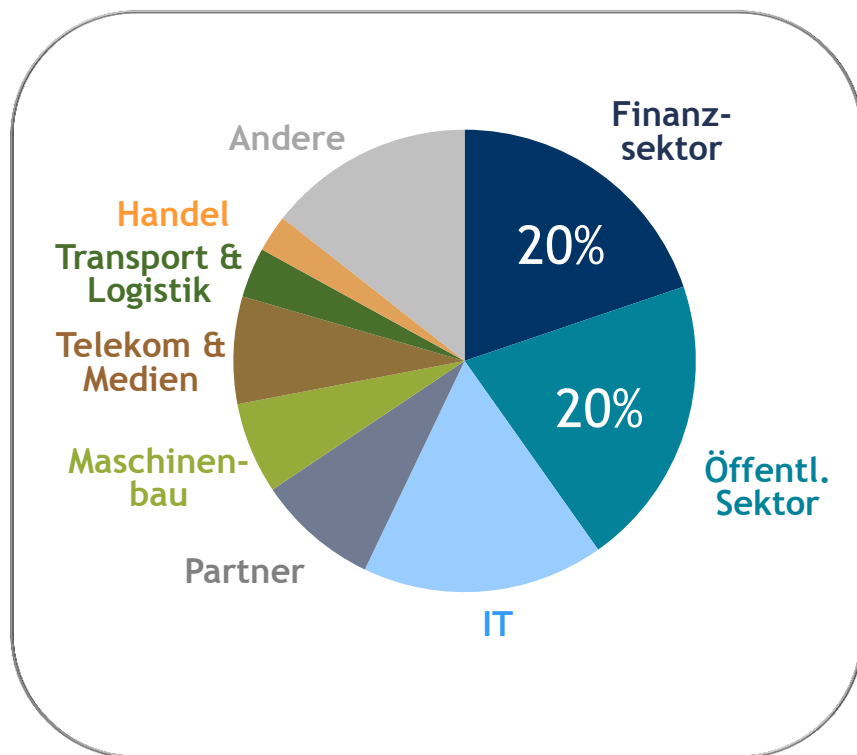
(in Mio. €)



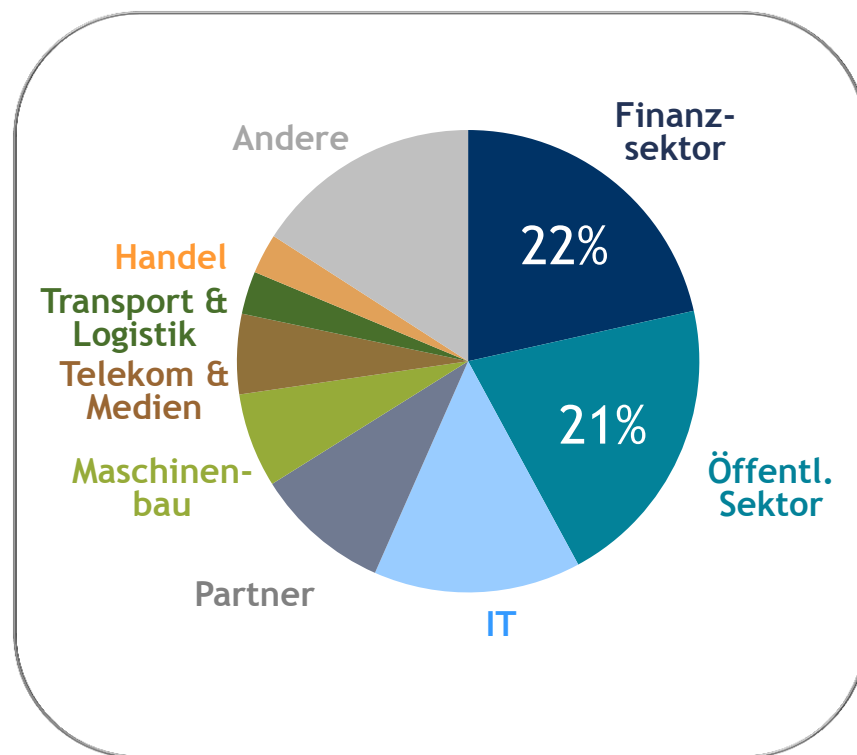
\* währungsbereinigt



## Umsatzsplit nach Branchen



Q4 2011\*



GJ 2011\*

\* basierend auf den Produktumsätzen

# Stärkung von Wettbewerbsposition und Image in Nord-Amerika

## 1. Operative Maßnahmen

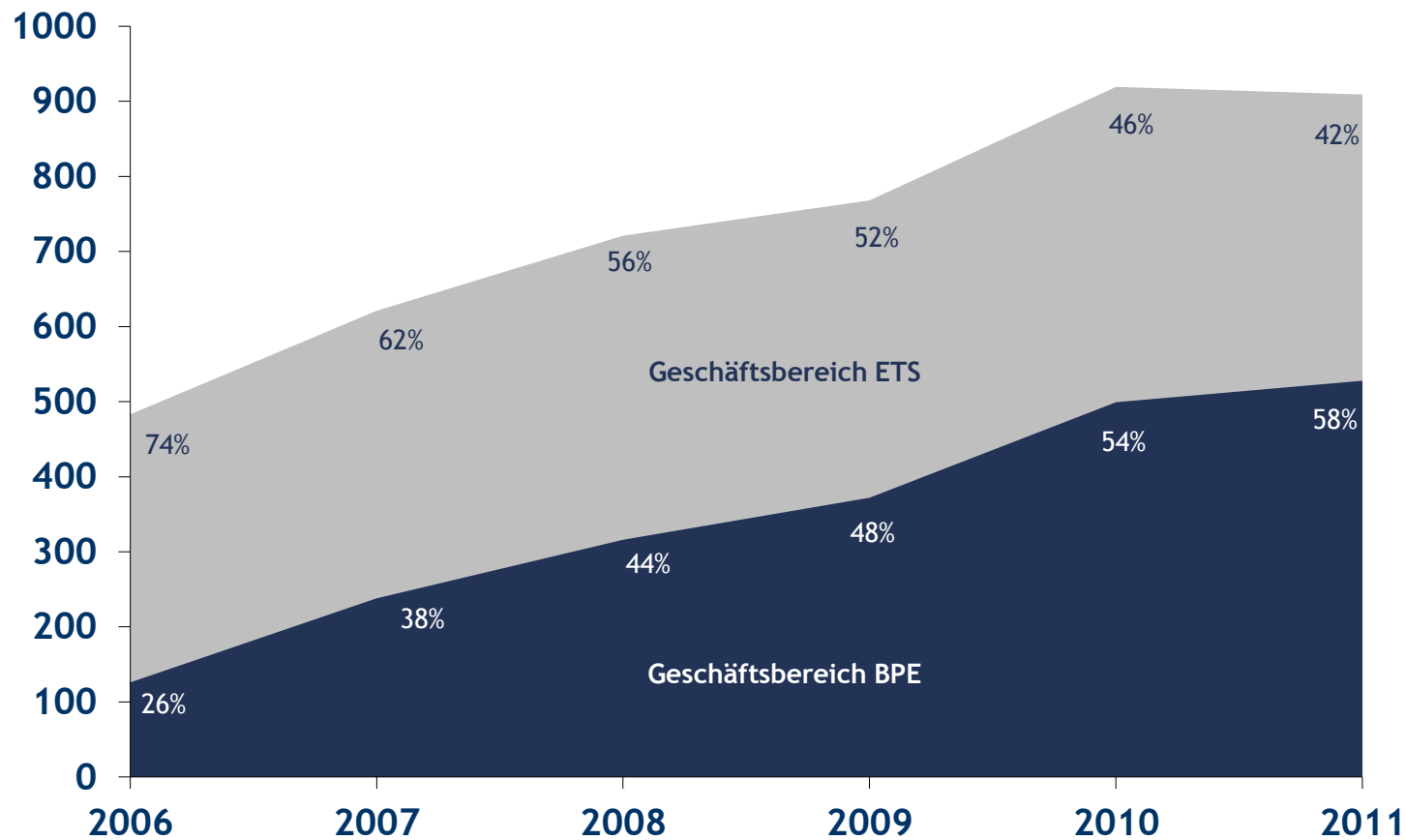
- Berufung des US-Vertriebschefs ins Group Executive Board (GEB)
- Neuausrichtung des Vertriebs (nach Verschmelzung der Vertriebsgruppen)
- Erhöhung der Marketing- und Vertriebsausgaben um 20%
- Bildung von Regionalzentren (Hubs) für die Marktbearbeitung
- Bildung einer globalen Wartungs- und Supporteinheit für ETS

## 2. Strategische Maßnahmen

- Bildung einer Federal Unit
  - Lokaler Anbieter für Projekte (Verteidigung und Sicherheit)
- Verstärkung der Präsenz im Silicon Valley
  - Mergers & Acquisitions, Forschung & Entwicklung, Produktmarketing
  - Ausbau der Basis Terracotta

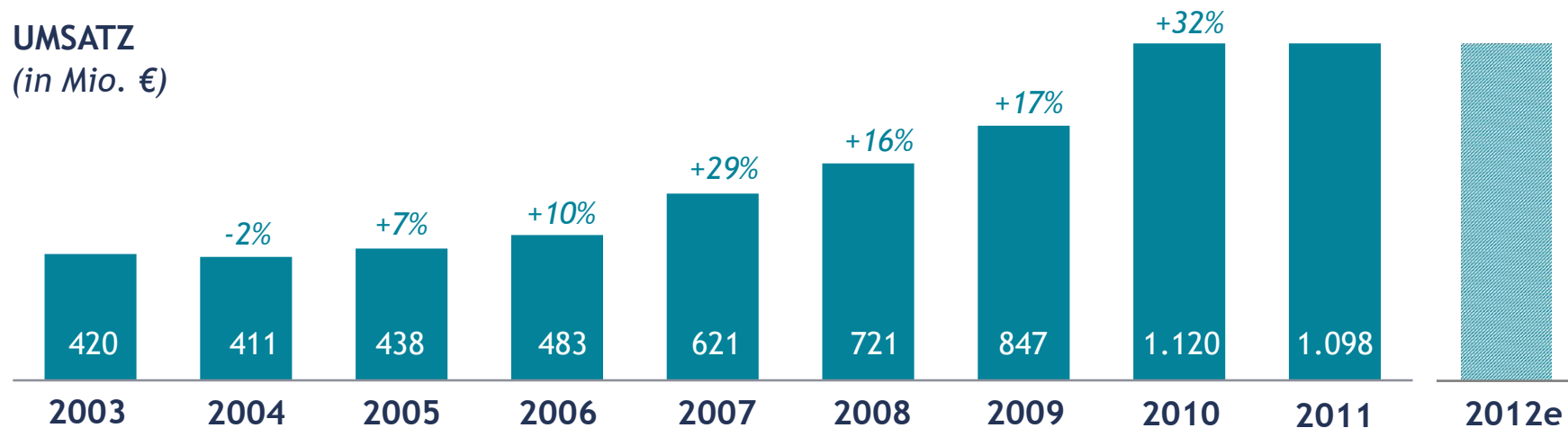
## BPE weiterhin umsatzstärkstes Geschäftsfeld

(in Mio. €)



## Konsolidierung 2012 ist Basis für weiteres Wachstum

**UMSATZ**  
(in Mio. €)



**EBIT**  
(in Mio. €)



## Ausblick GJ 2012

(in Mio. €)

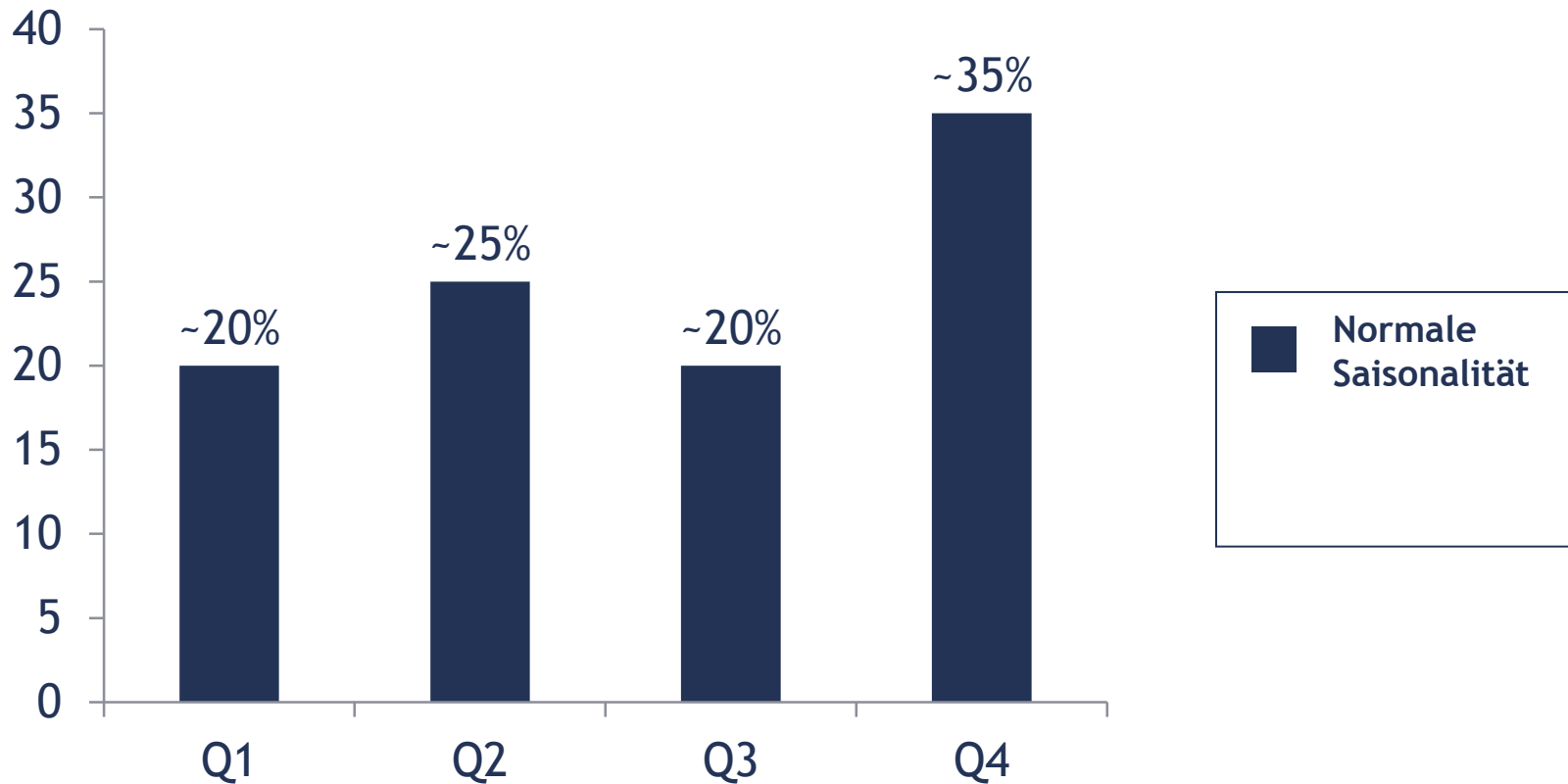
	2011	Ausblick 2012 (Stand: 24. Januar 2012)
<b>Gesamtumsatz Konzern</b>	1.098,3	-3% bis +3%*
- Davon BPE	527,9	+5% bis +15%*
- Davon ETS	381,3	-12% bis -7%*
<b>EBIT Marge</b>	24,5%	23,0% bis 24,5%

## Ausblick Q1 2012

Bei normaler Saisonalität wird der Umsatz im 1. Quartal 2012 unter dem außergewöhnlich guten Vorjahreswert liegen.

## Saisonale Verteilung der Lizenzumsätze nach Quartalen

in % vom  
Gesamtjahres Lizenzumsatz



## Saisonale Verteilung der Lizenzumsätze nach Quartalen

in % vom  
Gesamtjahres Lizenzumsatz



## Mittelfristige Ziele (3-5 Jahre)

### Geschäftsbereich BPE

- Zweistelliges Wachstum des Lizenzumsatzes
- Verdopplung des Umsatzes bis Ende 2015 (Basis 2010)

### Geschäftsbereich ETS

- Wartungsumsatz weitgehend stabil
- Optimierung der Kostenstruktur zur Erhaltung der operativen Marge >50%

### Konzern

- Wachstum der EBIT-Marge auf bis zu 30%
- Verdopplung Nettoergebnis bis Ende 2015
- M&A: Große Akquisition alle 2-4 Jahre



# Software AG

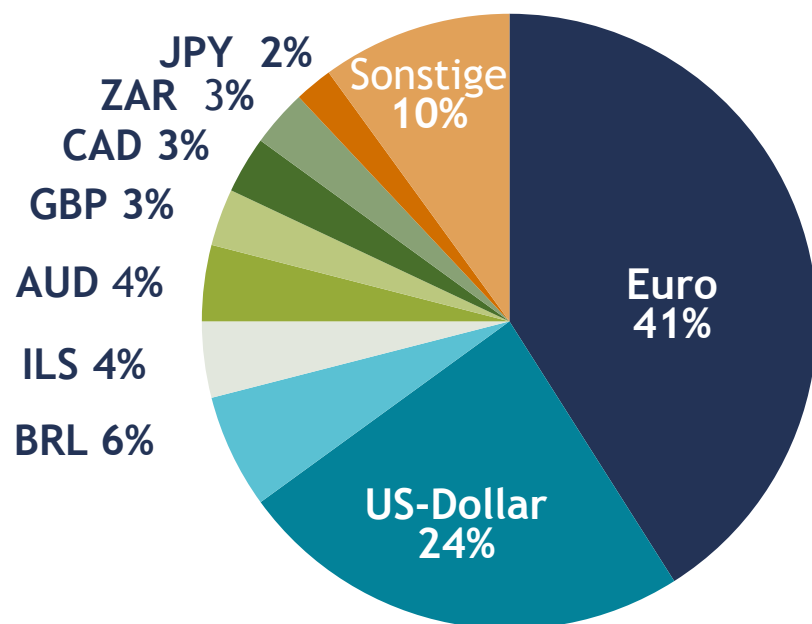
## Ergebnisse 4. Quartal & Gesamtjahr 2011 (IFRS, nicht testiert)

Arnd Zinnhardt, CFO  
24. Januar 2012



## Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

- ➔ 41% Umsatz in Euro
- ➔ 59% Umsatz in Fremdwahrung



(in Mio. €)

Wechselkurseinfluss auf Umsatz	Q4 2011	FY 2011
Lizenzen	-1,8	-6,3
Wartung	-0,4	-4,9
Beratung & Sonstige	-0,4	-2,0
<b>Gesamt</b>	<b>-2,6</b>	<b>-13,2</b>
$\Delta\%$ (yoy)	-0,9%	-1,2%

# Segmentbericht Q4 2011 / GJ 2011

## Business Process Excellence

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	Δ% acc	FY 2011	FY 2010	Δ%	Δ% acc
Lizenzen	56,6	59,8	-5%	-3%	168,6	164,4	+3%	+5%
Wartung	44,7	40,4	+11%	+11%	169,2	155,0	+9%	+11%
Produktumsatz	101,3	100,2	+1%	+2%	337,8	319,4	+6%	+8%
Dienstleistungen & Sonstige	49,8	48,0	+4%	+4%	190,1	179,8	+6%	+6%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>151,1</b>	<b>148,2</b>	<b>+2%</b>	<b>+3%</b>	<b>527,9</b>	<b>499,2</b>	<b>+6%</b>	<b>+7%</b>
Herstellkosten	-52,4	-47,0	+11%		-187,1	-169,8	+10%	
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>98,7</b>	<b>101,2</b>	<b>-2%</b>		<b>340,8</b>	<b>329,4</b>	<b>+3%</b>	
Marketing & Vertrieb	-33,7	-39,7	-15%		-125,3	-125,1	-	
Forschung & Entwicklung	-16,5	-15,7	+5%		-61,3	-59,9	+2%	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>48,5</b>	<b>45,8</b>	<b>+6%</b>		<b>154,2</b>	<b>144,4</b>	<b>+7%</b>	

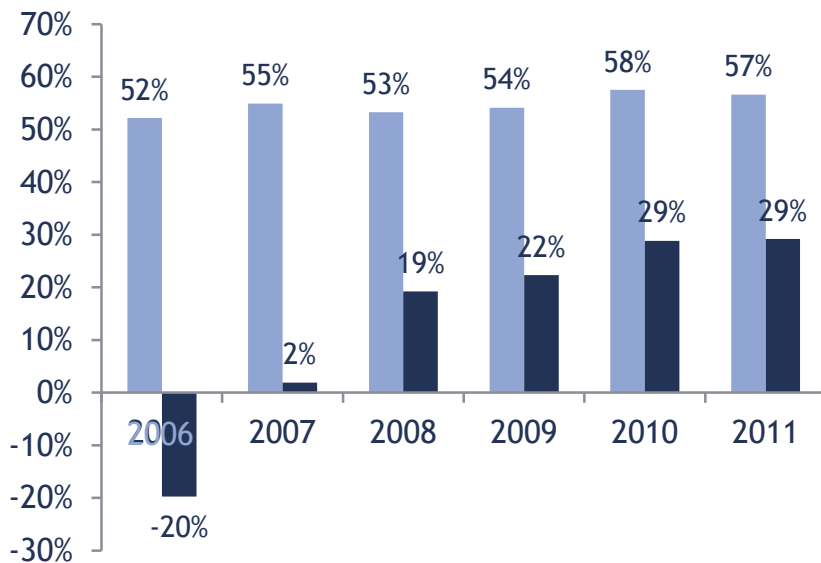
# Segmentbericht Q4 2011 / GJ 2011

## Enterprise Transaction Systems

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	Δ% acc	FY 2011	FY 2010	Δ%	Δ% acc
Lizenzen	32,9	66,0	-50%	-49%	120,1	156,3	-23%	-21%
Wartung	48,6	49,9	-3%	-2%	192,8	198,3	-3%	-2%
Produktumsatz	<b>81,5</b>	<b>115,9</b>	<b>-30%</b>	<b>-29%</b>	<b>312,9</b>	<b>354,6</b>	<b>-12%</b>	<b>-10%</b>
Dienstleistungen & Sonstige	18,2	17,3	+5%	+6%	68,4	65,4	+5%	+5%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>99,7</b>	<b>133,2</b>	<b>-25%</b>	<b>-24%</b>	<b>381,3</b>	<b>420,0</b>	<b>-9%</b>	<b>-8%</b>
Herstellkosten	-17,2	-17,5	-2%		-72,3	-73,6	-2%	
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>82,5</b>	<b>115,7</b>	<b>-29%</b>		<b>309,0</b>	<b>364,4</b>	<b>-11%</b>	
Marketing & Vertrieb	-18,8	-20,8	-10%		-66,8	-73,3	-9%	
Forschung & Entwicklung	-6,0	-8,3	-28%		-26,4	-31,6	-16%	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>57,7</b>	<b>86,6</b>	<b>-33%</b>		<b>215,8</b>	<b>241,5</b>	<b>-11%</b>	

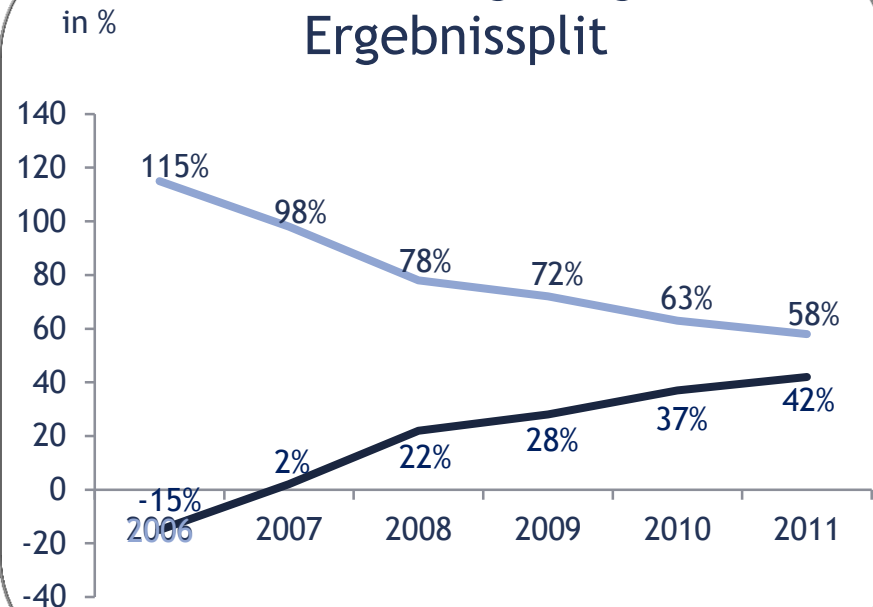
# Wachsende Bedeutung von BPE auch auf Ergebnisseite

## Anhaltende Margenverbesserung in BPE ...



Segment Margin (in %)

## ... führt zu ausgewogenem Ergebnissplit



Segment Beitrag - Split BPE/ETS (in %)

- Business Process Excellence
- Enterprise Transaction Systems

# Segmentbericht Q4 2011 / GJ 2011

## IDS Scheer Consulting

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	Δ% acc	FY 2011	FY 2010	Δ%	Δ% acc
Externer Produktumsatz	6,4	5,9	+8%	+9%	23,2	22,8	+2%	+3%
Dienstleistungen & Sonstige	36,7	39,4	-7%	-7%	166,0	177,5	-6%	-6%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>43,1</b>	<b>45,3</b>	<b>-5%</b>	<b>-5%</b>	<b>189,2</b>	<b>200,3</b>	<b>-6%</b>	<b>-5%</b>
Herstellkosten	-35,4	-47,3	-25%		-162,3	-177,7	-9%	
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>7,7</b>	<b>-2,0</b>	-		<b>26,9</b>	<b>22,6</b>	<b>+19%</b>	
Marketing & Vertrieb	-5,5	-6,0	-8%		-25,7	-28,5	-10%	
Forschung & Entwicklung	-0,1	-0,1	-		-0,4	-0,6	-33%	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>2,1</b>	<b>-8,1</b>	-		<b>0,8</b>	<b>-6,5</b>	-	

## Ergebnis Q4 2011 / GJ 2011

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	FY 2011	FY 2010	Δ%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>294,0</b>	<b>326,7</b>	<b>-10%</b>	<b>1.098,3</b>	<b>1.119,5</b>	<b>-2%</b>
Herstellkosten	-109,7	-117,3	-6%	-442,1	-442,0	-
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>184,3</b>	<b>209,4</b>	<b>-12%</b>	<b>656,2</b>	<b>677,5</b>	<b>-3%</b>
<i>Marge in %</i>	<i>62,7%</i>	<i>64,1%</i>		<i>59,7%</i>	<i>60,5%</i>	
Forschung & Entwicklung	-22,6	-24,0	-6%	-88,0	-92,0	-4%
Marketing & Vertrieb	-61,7	-69,2	-11%	-230,2	-238,9	-4%
Verwaltung	-26,1	-23,7	+10%	-75,1	-85,3	-12%
Sonstiges	+4,1	+1,6	-	+6,3	+7,3	-14%
<b>EBIT</b>	<b>78,0</b>	<b>94,1</b>	<b>-17%</b>	<b>269,2</b>	<b>268,6</b>	<b>-</b>
<i>Marge in %</i>	<i>26,5%</i>	<i>28,8%</i>		<i>24,5%</i>	<i>24,0%</i>	
EBITDA (pro-forma*)	89,2	106,1	-16%	315,5	315,0	-
<i>Marge in %</i>	<i>30,3%</i>	<i>32,5%</i>		<i>28,7%</i>	<i>28,1%</i>	

\* Abschreibungen & Amortisation sind gemäß IFRS in den Funktionsbereichen enthalten

## Nettoergebnis Q4 2011 / GJ 2011

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	FY 2011	FY 2010	Δ%
<b>EBIT</b>	<b>78,0</b>	<b>94,1</b>	<b>-17%</b>	<b>269,2</b>	<b>268,6</b>	<b>-</b>
<i>Marge in %</i>	26,5%	28,8%		24,5%	24,0%	
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-3,1</b>	<b>-3,1</b>	<b>-</b>	<b>-9,9</b>	<b>-14,2</b>	<b>-30%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>74,9</b>	<b>91,0</b>	<b>-18%</b>	<b>259,3</b>	<b>254,4</b>	<b>+2%</b>
<b>Steuern</b>	<b>-23,0</b>	<b>-26,3</b>	<b>-13%</b>	<b>-82,1</b>	<b>-78,8</b>	<b>+4%</b>
<i>Steuerquote in %</i>	30,7%	28,9%		31,7%	31,0%	
<b>Nettoergebnis</b>	<b>51,9</b>	<b>64,7</b>	<b>-20%</b>	<b>177,2</b>	<b>175,6</b>	<b>+1%</b>
<b>EPS in €* </b>	<b>0,60€</b>	<b>0,76€</b>	<b>-21%</b>	<b>2,05€</b>	<b>2,06€</b>	<b>-</b>

\* Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert) Q4 2011: 86,7Mio. / Q4 2010: 85,1Mio.  
(pro-forma, inkl. Aktiensplit)



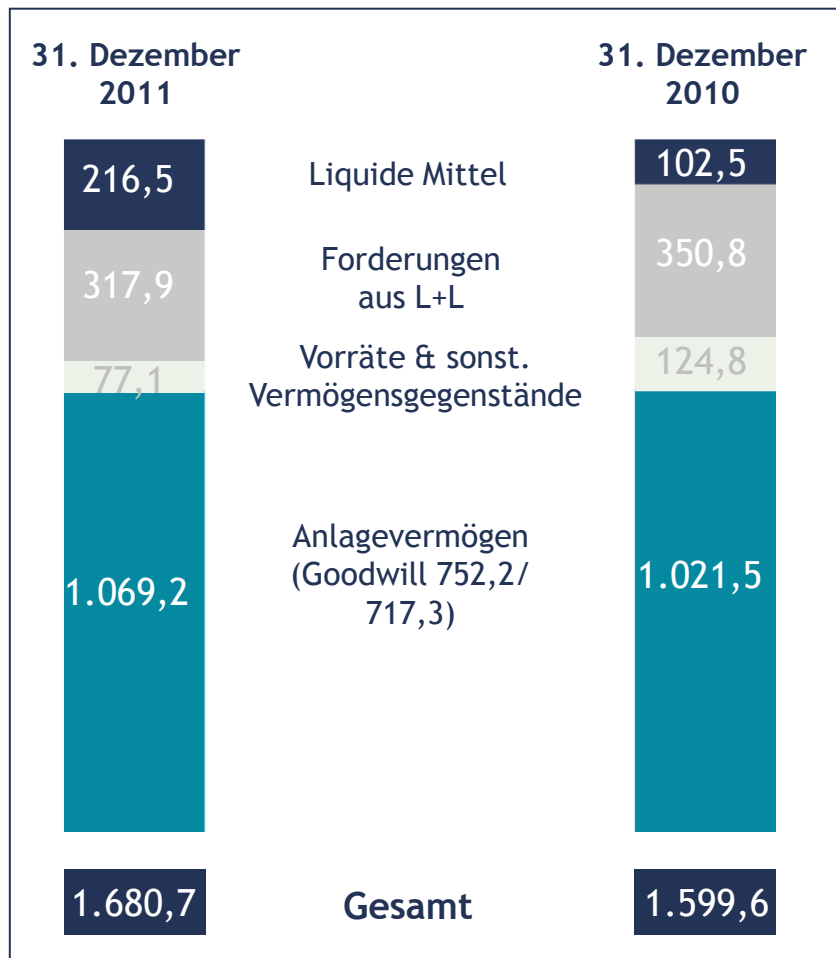
## Cashflow Q4 2011 / GJ 2011

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	FY 2011	FY 2010	Δ%
Operativer Cashflow	83,2	82,1	1%	198,6	227,4	-13%
./. CapEx*	-3,7	-3,0		-10,9	-9,6	
<b>Free Cashflow</b>	<b>79,5</b>	<b>79,1</b>	<b>1%</b>	<b>187,7</b>	<b>217,8</b>	<b>-14%</b>
<i>% vom Umsatz</i>	27,0%	24,2%		17,1%	19,5%	
<b>Free Cashflow je Aktie**</b>	<b>0,92€</b>	<b>0,93€</b>	<b>-1%</b>	<b>2,18€</b>	<b>2,56€</b>	<b>-15%</b>
Gewichtete, durchschnittliche Aktienanzahl (in Mio.)**	86,7	85,1		86,2	85,1	

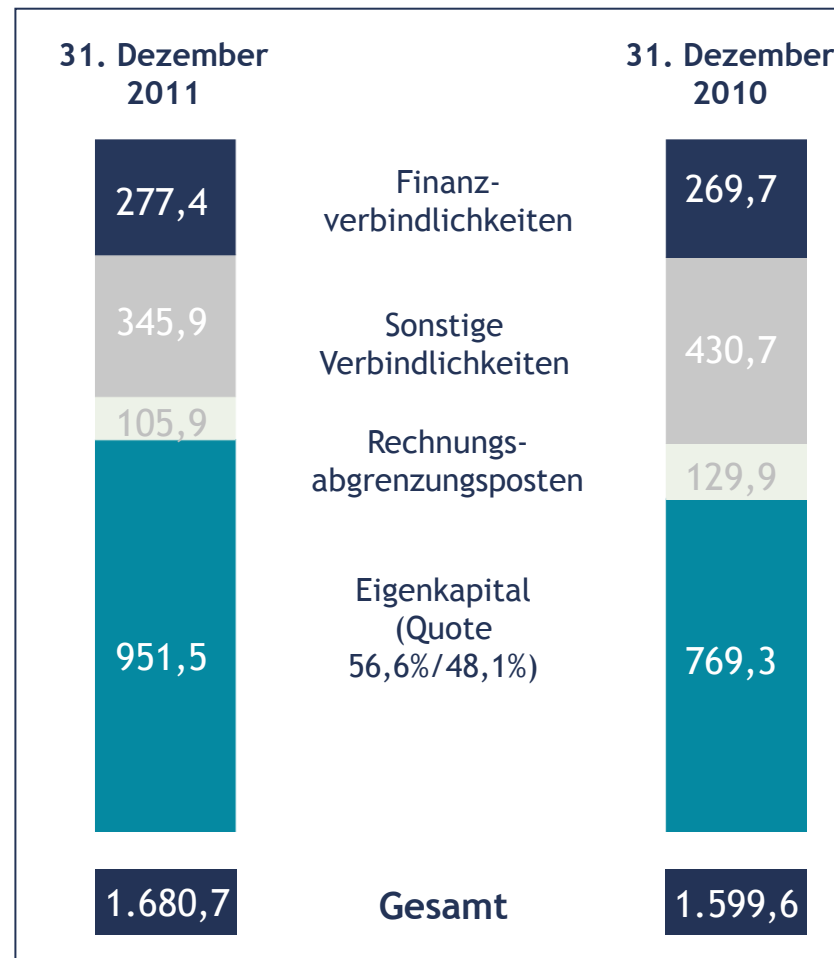
# Konzernbilanz

(in Mio. €)

## Aktiva



## Passiva



**Vielen Dank!**

**Get There Faster.™**

## Amortisation / Abschreibungen 2011ff (vorläufig)

(in Mio. €)	Q4 2011	FY 2011	FY 2012ff*
Amortisation IDS	2,7	11,0	11,0
Amortisation sonstige	5,5	21,9	24,5
Abschreibungen	2,8	13,3	11,2

## Mitarbeiter nach Funktionen\* und Regionen

<i>(in Vollzeitstellen)</i>	31. Dez. 2011	30. Sept. 2011	Δ% qoq	31. Dez. 2010	Δ% yoy
<b>Gesamt</b>	<b>5.535</b>	<b>5.498</b>	<b>+1%</b>	<b>5.644</b>	<b>-2%</b>
Beratung/Dienstleitung/Support	2.894	2.874	+1%	3.039	-5%
Forschung & Entwicklung	887	855	+4%	850	+4%
Marketing & Vertrieb	1.023	1.031	-1%	1.022	-
Verwaltung	731	738	-1%	733	-
USA	714	721	-1%	685	+4%
Deutschland	1.881	1.920	-2%	2.051	-8%
Andere Länder	2.940	2.857	+3%	2.905	+1%

## Umsatz Q4 2011 / GJ 2011

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q4 2010	Δ%	Δ% acc	FY 2011	FY 2010	Δ%	Δ% acc
Produkt	189,2	222,0	-15%	-14%	673,9	696,8	-3%	-2%
Lizenzen	91,6	127,7	-28%	-27%	295,2	327,4	-10%	-8%
Wartung	97,6	94,3	+4%	+4%	378,7	369,4	+3%	+4%
Beratung & Dienstleistungen	103,4	103,7	-	-	419,8	418,7	-	+1%
Sonstige	1,4	1,0	40%	+38%	4,6	4,1	+12%	+13%
<b>Gesamt</b>	<b>294,0</b>	<b>326,7</b>	<b>-10%</b>	<b>-9%</b>	<b>1.098,3</b>	<b>1.119,5</b>	<b>-2%</b>	<b>-1%</b>

# Segmentbericht Quartalsentwicklung 2011

## IDS Scheer Consulting

<i>(in Mio. €)</i>	Q4 2011	Q3 2011	Q2 2011	Q1 2011	Q4 2010
Externer Produktumsatz	6,4	5,6	5,4	5,9	5,9
Dienstleistungen & Sonstige	36,7	42,8	40,4	46,0	39,4
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>43,1</b>	<b>48,4</b>	<b>45,8</b>	<b>51,9</b>	<b>45,3</b>
Herstellkosten	-35,4	-37,4	-44,1	-45,4	-47,3
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>7,7</b>	<b>11,0</b>	<b>1,7</b>	<b>6,5</b>	<b>-2,0</b>
Marketing & Vertrieb	-5,5	-7,0	-6,7	-6,5	-6,0
Forschung & Entwicklung	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
<b>Segmentergebnis</b>	<b>2,1</b>	<b>3,9</b>	<b>-5,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>-8,1</b>
<i>in % vom Gesamtumsatz</i>	4,8%	8,1%	-	-	-

***Kontakt:***

*Investor Relations  
Uhlandstrasse 12  
64297 Darmstadt  
Deutschland*

*Telefon: +49 (0) 6151 / 92- 3046*

*Fax: +49 (0) 6151 / 92- 1933*

*Internet: [softwareag.com](http://softwareag.com)*

*E-mail: [investor.relations@softwareag.com](mailto:investor.relations@softwareag.com)*

**Get There Faster.™**