



Software AG

Pressekonferenz 1. Quartal 2004

Frankfurt – 27. April 2004

Karl-Heinz Streibich
Vorsitzender des Vorstandes

■ **Einleitung:**

Karl-Heinz Streibich, CEO

- ◆ Überblick über das Ergebnis des 1. Quartals 2004
- ◆ Wesentliche Kundenprojekte 1. Quartal 2004

■ **Ergebnis:**

Arnd Zinnhardt, CFO

- ◆ 1. Quartal 2004
- ◆ IFRS versus HGB

■ **Implementierung der Strategie:**

Karl-Heinz Streibich, CEO

■ Deutschland:

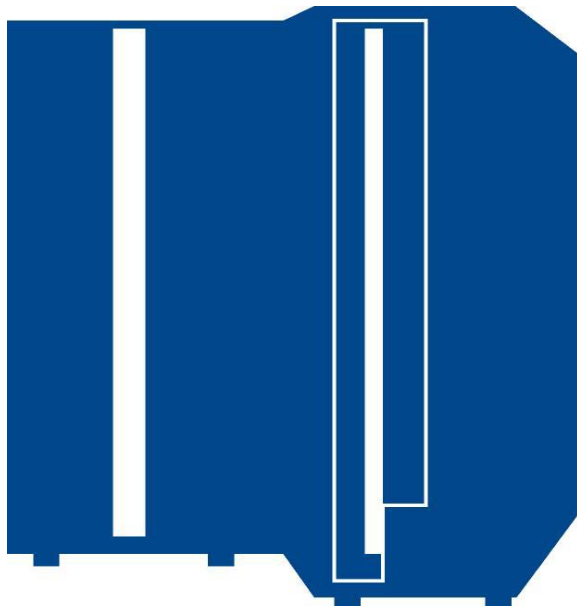
- ◆ BITKOM: + 1,5 Prozent
 - Software: + 2,5 Prozent
 - IT – Services: + 1,7 Prozent

■ Weltweit:

- ◆ Forrester: + 4 Prozent
 - Software: + 6 Prozent
 - IT – Services: - 2 Prozent
- ◆ IDC: + 4,9 Prozent
(korrigiert nach Diskussionen mit IT-Analysten im 1. Quartal auf 6-8 Prozent)

Enterprise System Modernization

Geschäftskritische Anwendungen



- Optimieren, Erweitern,
Verwalten

Business Process Integration

Echtzeit-Information

Einheitliche Sicht auf Informationen

Self-Service

Vereinfachung der Wertschöpfungskette

Automatisierung von Compliance

Etc.

ERP-
Pakete

CRM-
Pakete

DMS-
Pakete

E-Mail
etc.

...

1. Quartal 2004

■ Prognosen übertroffen bei:

- ◆ EBIT: 29 Prozent über den Erwartungen, + 89 Prozent gegenüber Q1 2003
- ◆ Umsatz Lizenzen: 6 Prozent über den Erwartungen

■ Maßnahmen der Restrukturierung greifen

- ◆ Stellenreduktion Q1 2003 zu Q1 2004: - 373 Stellen
- ◆ Verbesserte Kostenstruktur: - 16,7 Mio. Euro

■ Neue Strategie:

- ◆ ETS: Produktlizenzen 31 Prozent Wachstum
- ◆ XMLi: Vorbereitungen Launch im 2. Quartal 2004

Kundenprojekte

■ ETS Modernization

- ◆ Apollo Optik
- ◆ ZDF

■ XMLi

- ◆ Schweizer Bundesamt für Strassen
- ◆ Welland
- ◆ Shepway District Council
- ◆ DLR Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt
- ◆ Schipol



Ergebnis 1. Quartal 2004 (IFRS)

Arnd Zinnhardt
CFO, Software AG

Agenda

1. Quartal 2004

- Währungseinfluss
- Umsatz
- Ergebnis
- Bilanz und Cashflow
- Mitarbeiter

Finanzausblick Gesamtjahr 2004



Währungseinfluss

Währungseinfluss Q1 2004

	Starker Währungseinfluss* in Q1 2004 (Δ yoy)	Umsatzanteil in ausländischen Währungen in Q1 2004
USD	-14%	28%
GBP	-2%	7%
CAD	-2%	2%

* Durchschnittliche Wechselkursveränderung für Q1 2004 ausgehend von durchschnittlichen Wechselkursen pro Monat gewichtet nach den entsprechenden monatlichen Umsätzen.

Währungseinfluss auf Umsätze

Q1 2004

(in Mio. Euro)

**Konzern-
umsatz**

**Q1
2003**

103,1

**Ver-
änderung**

-2

-2%

**Währungs-
effekt**

-5

-5%

**Q1
2004**

95,7

-7%

**Produkt-
umsatz**

69,2

+2

+3%

-4

-6%

67,4

-3%

**Dienstleis-
tungsumsatz**

33,6

-5

-15%

-1

-2%

28,0

-17%



Umsatz

Umsatz Q1 2004

(in Mio. Euro)

	Q1 2004	Q1 2003	Δ %	Δ^* %
Produktumsatz	67,4	69,2	-3%	+3%
Lizenzen	23,3	21,9	+6%	+11%
Wartung	44,1	47,3	-7%	0%
Dienstleistung	28,0	33,6	-17%	-15%
Sonstige	0,3	0,3		
TOTAL	95,7	103,1	-7%	-2%

* währungsbereinigt

Lizenzumsatz nach Produktlinien

(in Mio. Euro)

	Q1 2004	Q1 2003	Δ %	Δ^* %
ETS	17,8	13,6	+31%	+35%
XML Integration	3,8	6,1	-38%	-35%
Other	1,7	2,2	-23%	-17%
TOTAL	23,3	21,9	+6%	+11%

* währungsbereinigt

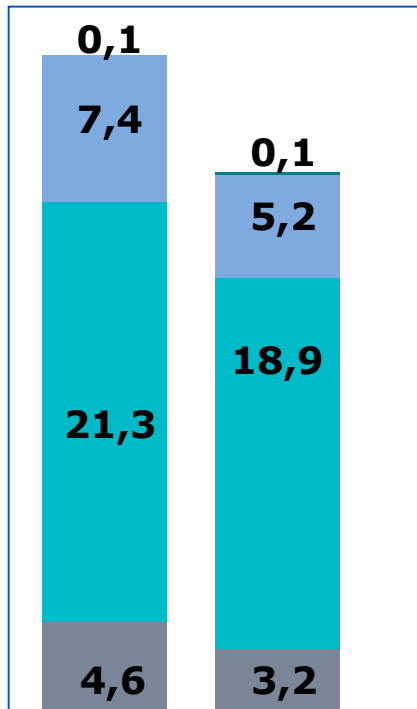
Umsatz nach Regionen

Q1 2003/2004

(in Mio. Euro)

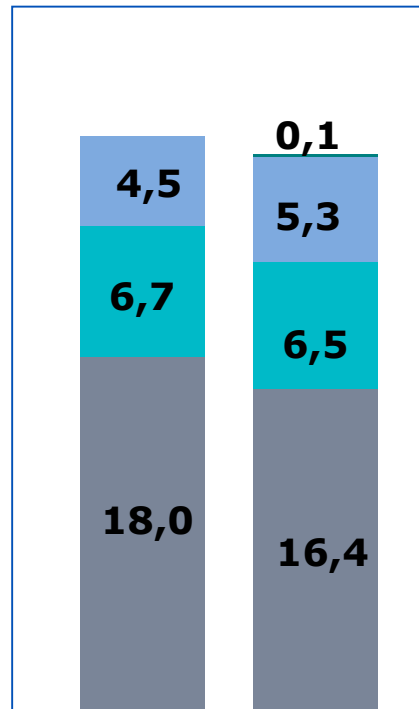
Amerika

33,4 27,4



Süd- / West-Europa

29,2 28,3



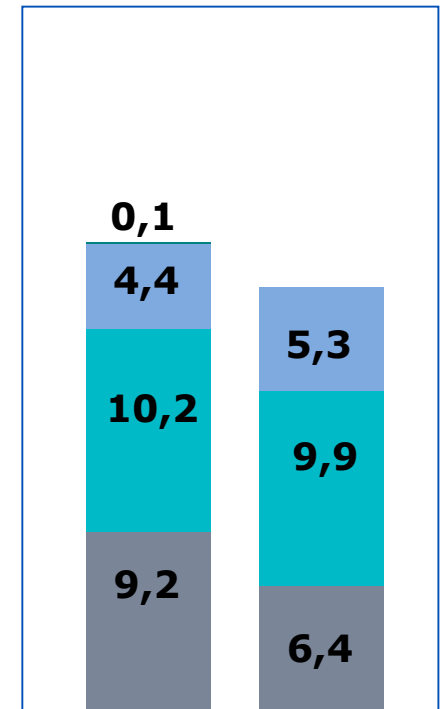
Nord-Europa / Asien-SA

16,9 18,3



Zentral- / Ost-Europa

23,9 21,6



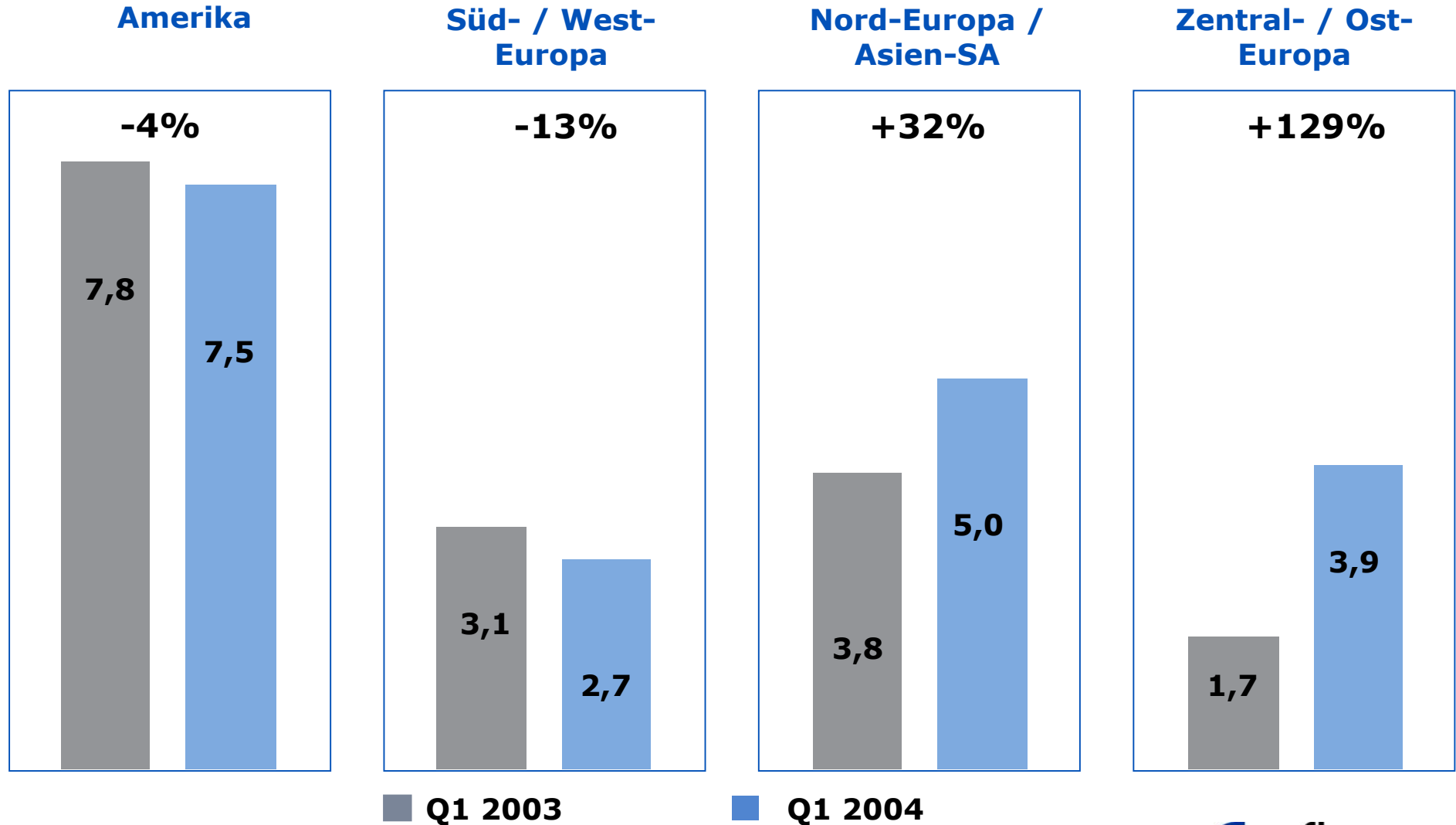
Ist Q1 2003 Ist Q1 2004

■ Project Services ■ Maintenance ■ Licensing ■ Other

Operatives EBITA nach Regionen

Q1 2003/2004

(in Mio. Euro)





Ergebnis

Operatives Ergebnis

(in Mio. Euro)

	Q1 2004	Q1 2003	Δ %
Gesamtumsatz	95,7	103,1	-7%
Herstellkosten	-33,3	-39,4	-15%
Bruttoergebnis	62,4	63,7	-2%
Forschung & Entwicklung	-15,0	-16,2	-7%
Marketing & Vertrieb	-20,6	-26,0	-21%
Verwaltung	-11,1	-15,1	-26%
Sonstige betriebliche Erträge / Aufwand	-0,6	+1,6	
Operatives Ergebnis (EBIT)	15,1	8,0	+89%

Nettoergebnis Q1 2004

(in Mio. Euro)

	Q1 2004	Q1 2003
EBIT	15,1	8,0*
Finanzergebnis	0,7	0,7
Beteiligungsverkäufe	0,0	0,0
Restrukturierungskosten	0,0	-31,8
Ergebnis vor Steuern	15,8	-23,1
Steuern	-6,0	8,3
Nettoergebnis	9,8	-14,8
EPS	0,36	-0,54

* Vor Restrukturierungskosten



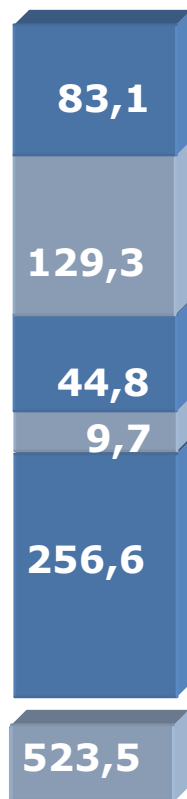
Bilanz und Cashflow

Konzernbilanz Q1 2004

(in Mio. Euro)

Aktiva

31. März
2004



Liquide Mittel

Vorräte,
Forderungen und
sonstige Vermögens-
gegenstände

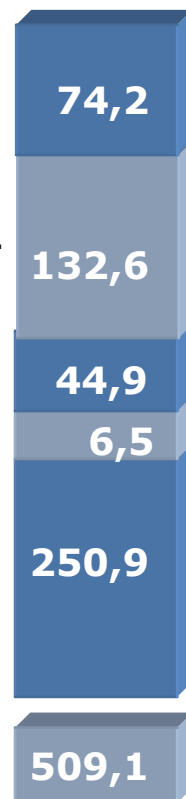
Latente Steuern

Rechnungsab-
grenzungsposten

Anlagevermögen

Bilanzsumme

31. Dez.
2003



74,2

132,6

44,9

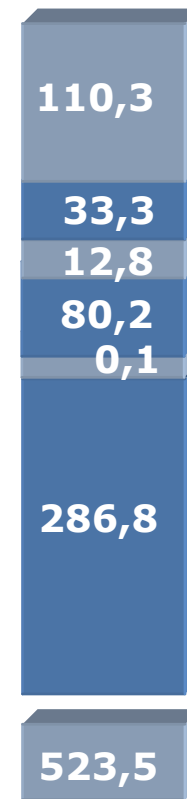
6,5

250,9

509,1

Passiva

31. März
2004



110,3

33,3

12,8

80,2

0,1

286,8

523,5

Kurzfristige
Verbindlichkeiten

Langfristige
Verbindlichkeiten

Latente Steuern

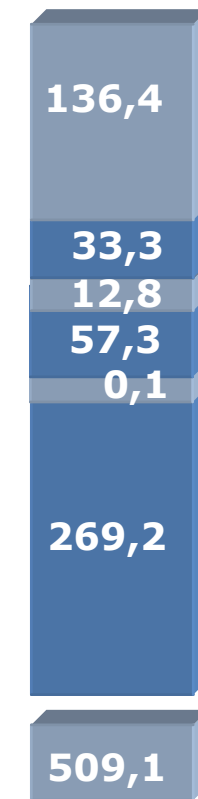
Rechnungsab-
grenzungskosten

Minderheitenanteil

Eigenkapital inkl.
Sonderposten mit
Rücklageanteil

Bilanzsumme

31. Dez.
2003



136,4

33,3

12,8

57,3

0,1

269,2

509,1

Cashflow Analyse – Q1 2004

(in Mio. Euro)

	Q1 2004	Q1 2003	Δ %
Operativer Cashflow	10,7	12,0	-11%
./. Investitionen	-1,3	-2,3	-44%
Verfügbarer Cashflow	9,4	9,7	-3%
+ Abbau von Factoring inkl. FX Effekte	5,6	10,7	
+ Auszahlungen aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	8,5	2,1	
+ Steuerzahlungen für frühere Perioden	0	4,6	n/a
Erwirtschafteter Cashflow	23,5	27,1	-13%
% vom Umsatz	24,6%	26,3%	
Operativer Cashflow pro Aktie* (in €)	0,39	0,44	-11%
Erwirtschafteter Cashflow pro Aktie* (in €)	0,86	0,99	-13%

* 27,3 Mio. Aktien



Mitarbeiter

Personalkapazität nach Regionen

Vollzeitstellen		31. März 2003	Δ%
Gesamt		2.885	-13%
Zentral- und Osteuropa (davon Deutschland)	357 (261)	459 (357)	-22% (-27%)
Süd- und Westeuropa	821	864	-5%
Amerika	456	526	-13%
Nordeuropa, Asien/Pazifik	180	188	-4%
Sonstige inkl. HQ	698	848	-18%



Finanzausblick 2004

Fokus in 2004: Stabilisierung der Umsätze (währungsbereinigt)

- Lizenzumsätze in den Kernbereichen werden wachsen und die Portfoliobereinigung in nicht-strategischen Bereichen ausgleichen
- Wartungsumsätze werden weiterhin stabil sein

Ergebnissteigerung in 2004

- Operatives Ergebnis wird um ca. 25% steigen (59,1 Mio. € in 2003)
- Operative Marge wird weiter verbessert
- Weiterhin kräftiger erwirtschafteter Cashflow
- Gewinn pro Aktie (inkl. SAP SI Verkäufe in Q2) wird voraussichtlich zwischen 2,50 und 2,60 Euro liegen



Implementierung der Strategie

Karl-Heinz Streibich

Vorsitzender des Vorstandes

- **Aufbau der Business Lines und Definition der Portfolios**
- **Neuausrichtung des Vertriebs**
- **Aufbau eines weltweiten Knowledge Management Systems**
- **Vorbereitung für die Zukunft**

XML Business Integration Portfolio

Jonathan Airey



XML Business Integration

► XML Integration Solutions

E-Government
Self-Service

Single
Customer View

Supply Chain
Integration

► XML Integration Packages

Information
Integration
(EII)

Service
Integration
(ESB)

Legacy
Integration

Business
Process
Management

► XML Product Families

entireX
Communicator

entireX
XML Mediator

tamino
XML Server

► XML Integration Services



Business Process
Consulting

24x7 Support

Information
Strategy

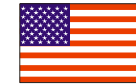
Education
and Training

Project
Implementation

Infrastructure
Assessments

Enterprise Transaction Systems (ETS) Portfolio

Joe Gentry



Enterprise Transaction Systems (ETS)

▶ ETS Modernization Packages

Natural
Productivity
OPTIMIZE

Legacy
Integration
EXTEND

Web
Enablement
EXTEND

Application
Management
Services
MANAGE

▶ ETS Product Families

ADABAS

NATURAL

▶ ETS Advantage Services



Technical
Account Manager

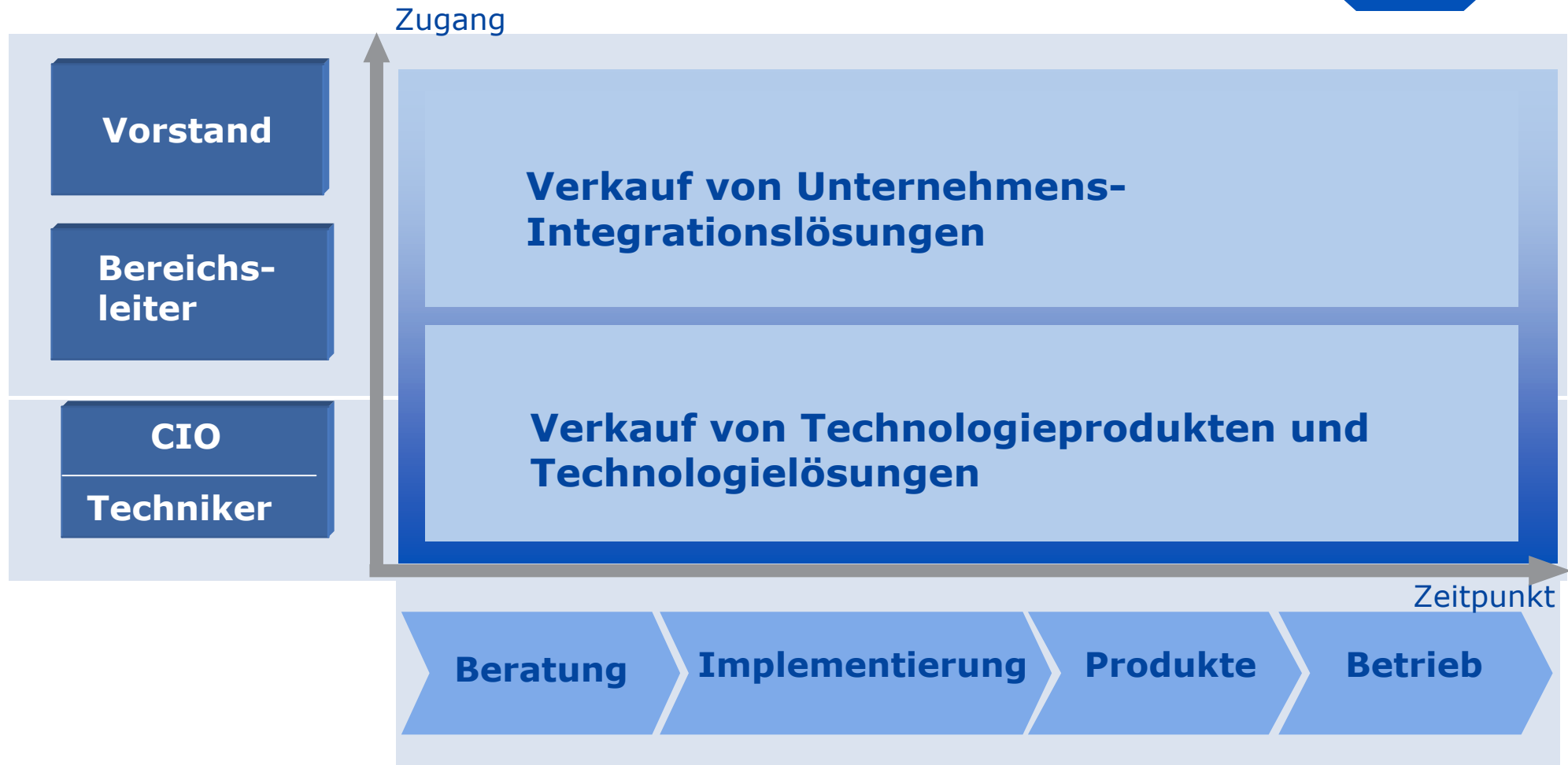
Performance &
Tuning

Installation
Services

DBA Services

Mentoring

Migration
Services



- 1. “Customer First” - Kultur**
- 2. Zielgruppe Entscheidungsträger**
- 3. Vertrieb über Beratung**
- 4. Partner für branchenspezifisches Know-how**

Als internes Business Management System:

Weltweiter Informationszugriff auf

- Kunden Projekte
- Kundenprofil
- Projekte und Lösungen
- Customer Visit Berichte
- Marktstudien
- Wettbewerbsstudien
- Presseinformationen

Vorbereitung auf die Zukunft

