

# Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Investor Relations in Zeiten strategischer Neuausrichtung

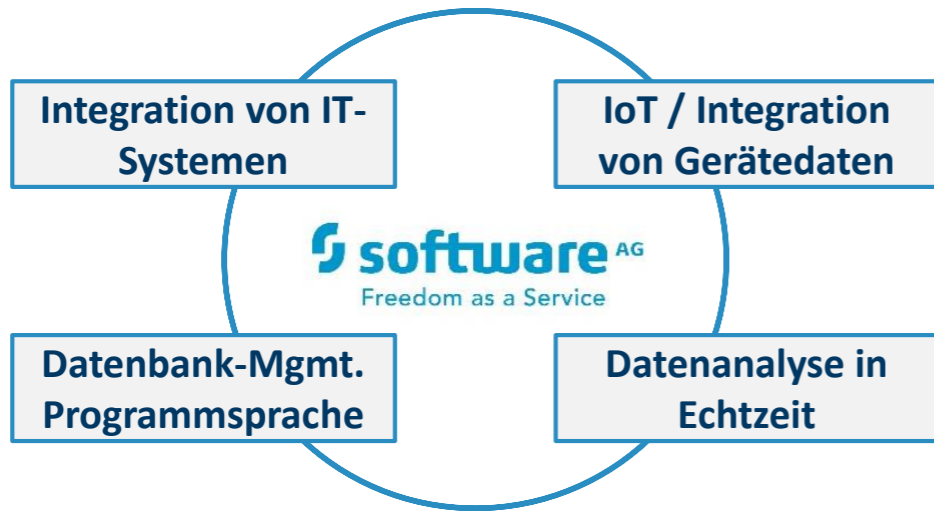


H e l i x

## Daten- und Software-Pionier mit High-end Produkten



# Infrastruktursoftware für große IT-Anwender



€ 865+ Mio. Umsatz  
EBITA-Marge >30%



4.700+ Mitarbeiter  
70 Länder



~ 2 Mrd. € Market Cap  
66% Free Float



**Sanjay Brahmawar**  
Chief Executive Officer

10 Monate



**Arnd Zinnhardt**  
Chief Financial Officer

17 Jahre



**John Schweitzer**  
Chief Customer Officer

7 Monate



**Dr. Stefan Sigg**  
Chief Product Officer

2 Jahre



**Paz Macdonald**  
Chief Marketing Officer

5 Monate



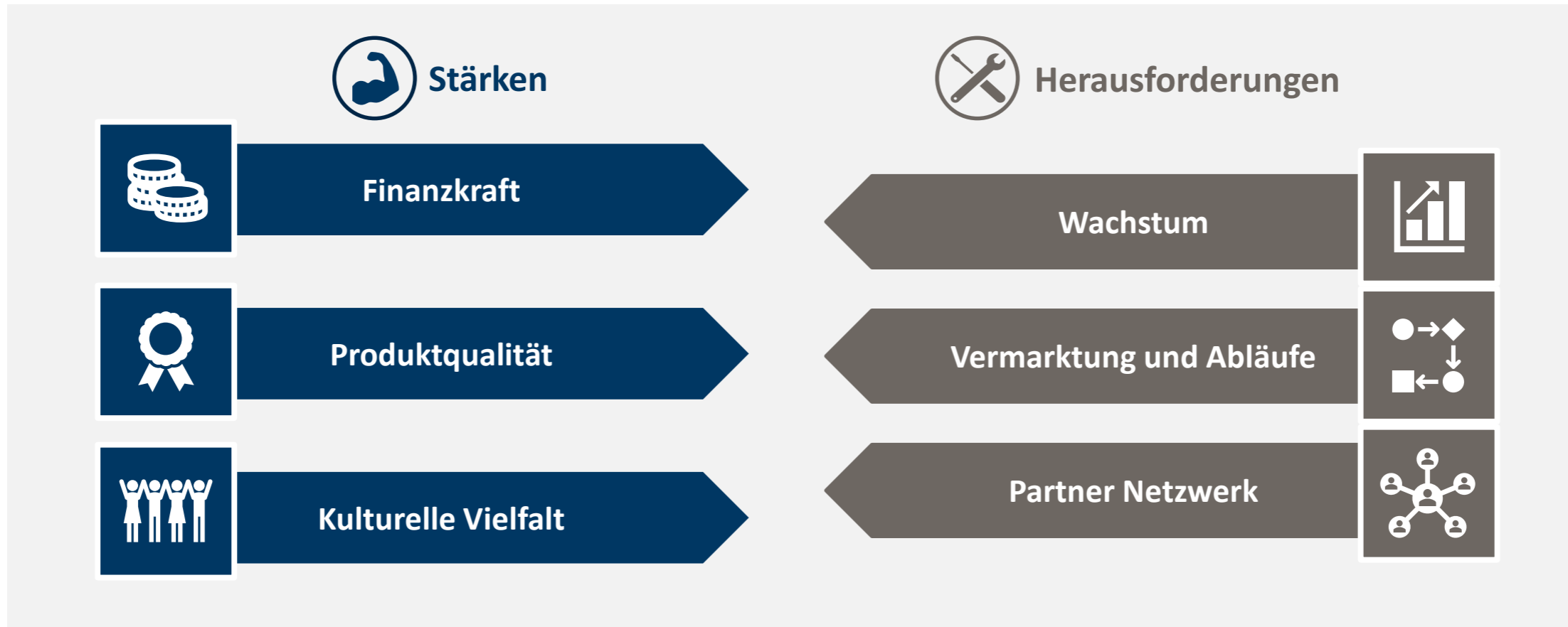
**Bernd Gross**  
Chief Technology Officer

2 Jahre

# Agenda

- I Ausgangslage
- II Kommunikationsstrategie
- III Next Steps

# I. Ausgangslage



# Drei Hebel zur Veränderung



## FOCUS

- Wachstumsstarke Produkte
- Wichtige Regionen
- Partner mit Wirkung

+



## EXECUTION

- Intensivere Vermarktung
- Umstellung auf Mietsoftware
- Vertriebsanreize

+



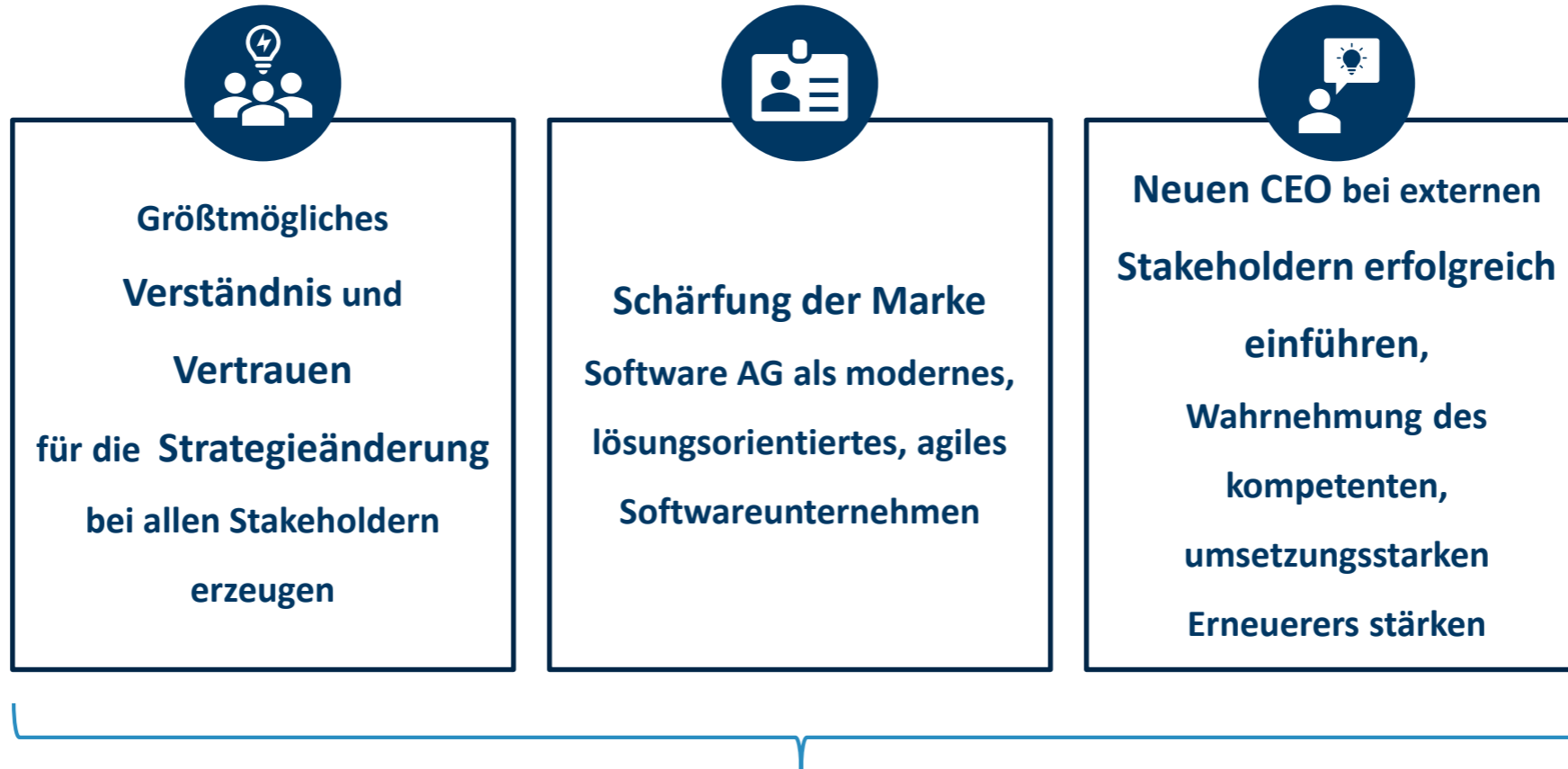
## TEAM

- Organisationsmodell
- Employer Brand
- Pioniergeist

## II. Kommunikationsstrategie

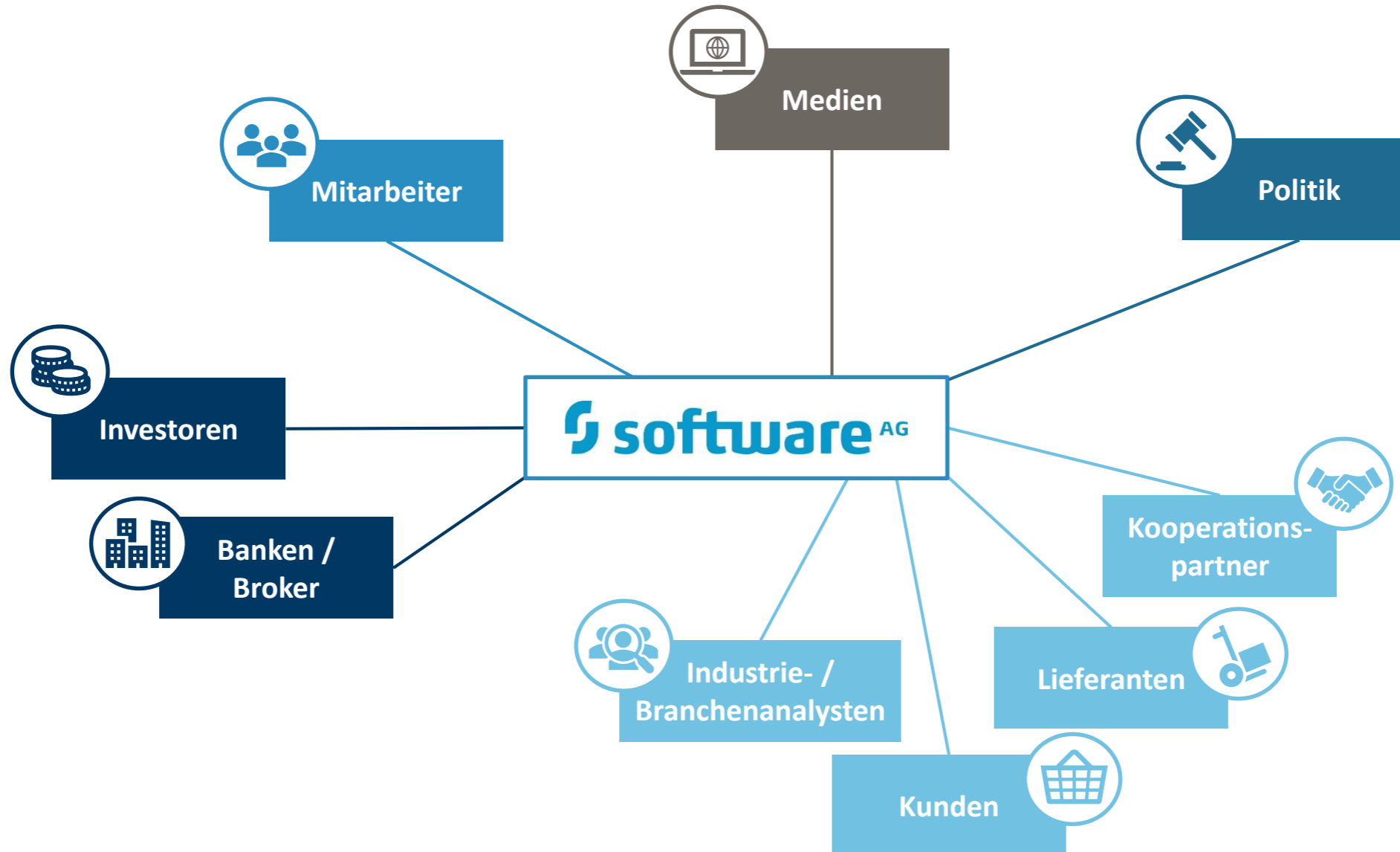


# Übergeordnete Kommunikationsziele



Mit der erstmaligen Vorstellung und Bekanntgabe von Helix muss ein starker Referenzpunkt gesetzt werden, der die Folgekommunikation unterstützt

# Stakeholder der Software AG



# Herausforderungen und Ziele für Investor Relations

Strategieänderung  
und operative  
Auswirkungen



Schrittweise  
Umstellung auf das  
Subskriptions-Modell



Veränderungen in der  
Aktionärsbasis



Enge Abstimmung mit  
Marketing,  
Kommunikation und  
HR



1. Verständnis für das neue Geschäftsmodell erzeugen
2. Mehrjährige, phasenweise Umstellung und ihre Auswirkungen auf Kennzahlen erläutern
3. Investment Case auf zukünftiger Bewertung entwickeln

# Auswirkungen der Strategieänderung auf operativer Ebene



## FOCUS

Geographie /  
Wachstumsmärkte

Kundenbedarf /  
Portfolio

Adressierung von  
Branchentrends



## EXECUTION

Vertriebsabdeckung

Spezialisierung

Nutzung der  
finanziellen Vorteile



## TEAM

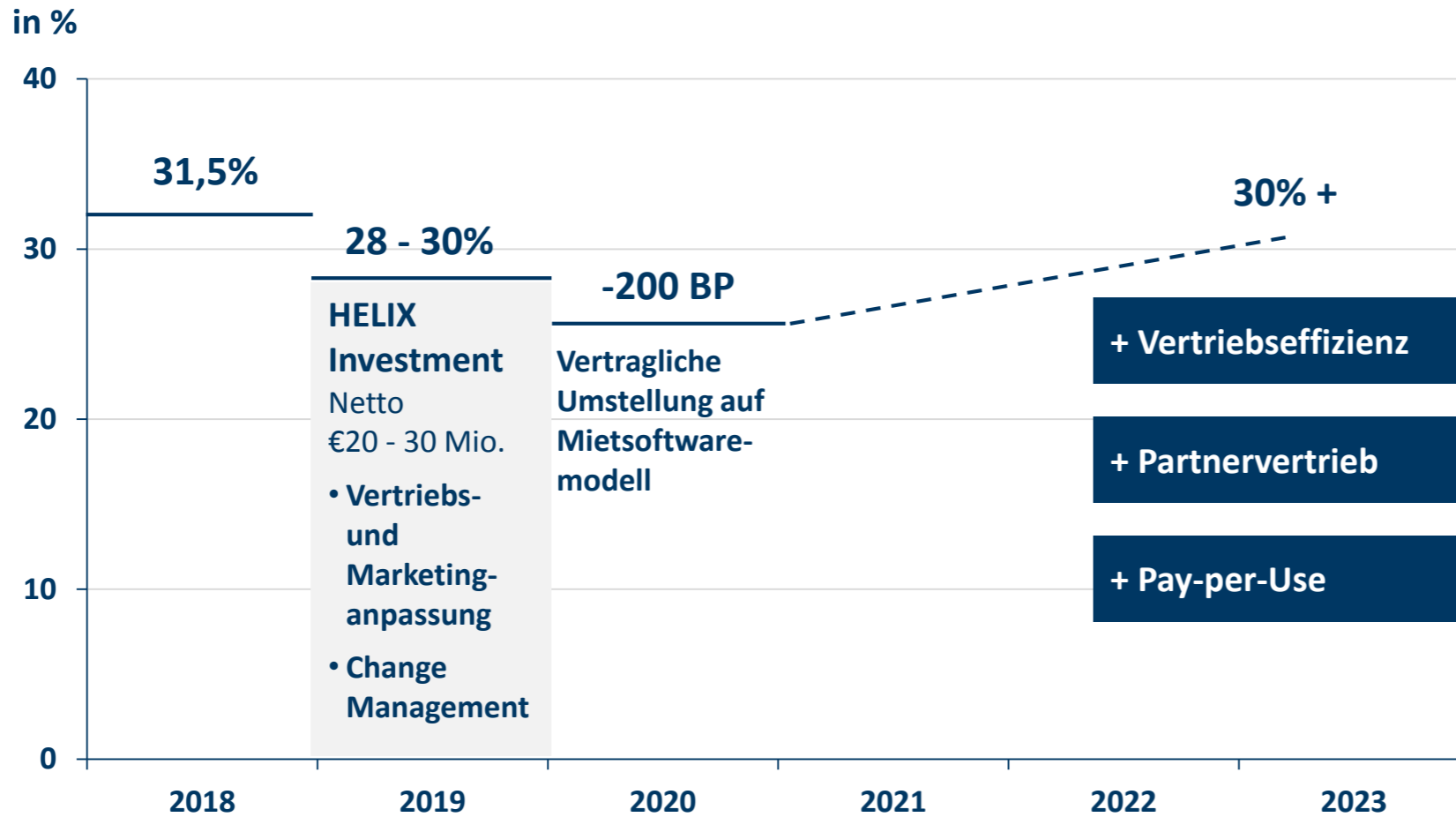
Förderung von  
Verantwortlichkeiten

Passende  
Führungsmannschaft

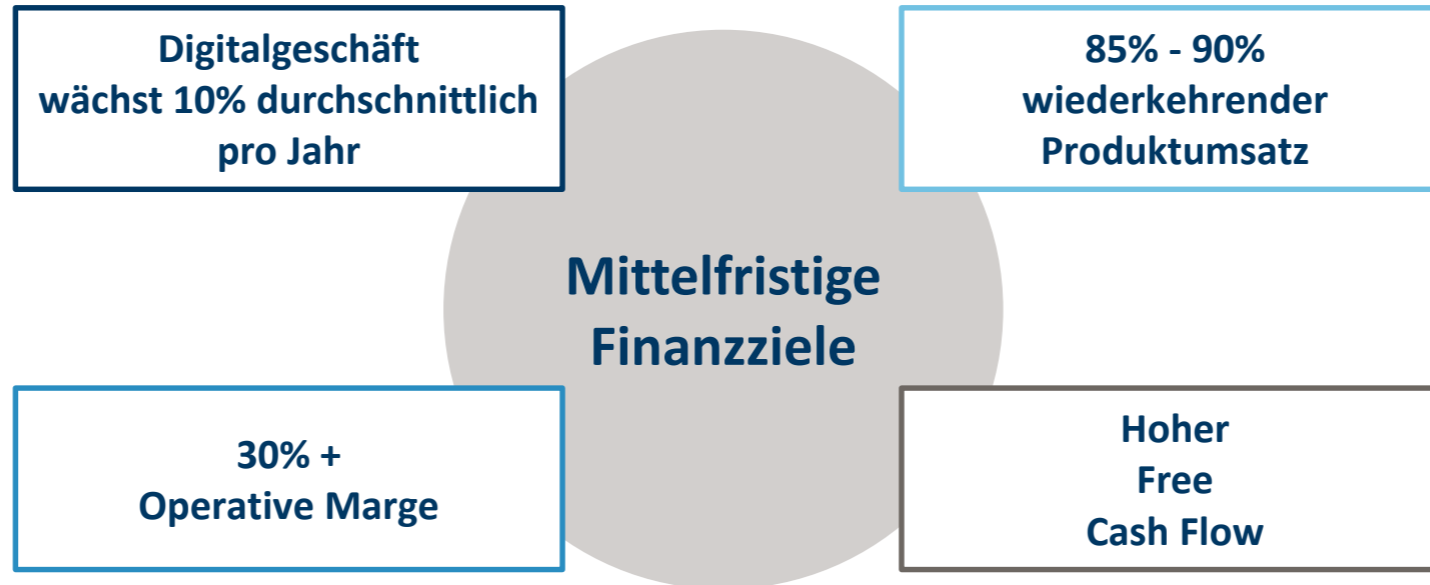
Angemessene  
Erfolgsbeteiligung

Mittelfristig nachhaltiges und profitables Wachstum

# Margenentwicklung: Mittelfristig wieder bei über 30 Prozent



30% +  
Operative  
Marge



- »»» Beschleunigtes Wachstum
- »»» Nachhaltiger Umsatz
- »»» Reduzierte Volatilität

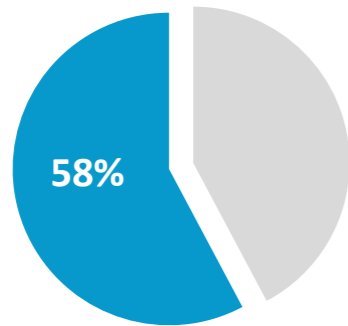
- »»» Attraktive Margen
- »»» Nachhaltig wachsender Cashflow

# Wiederkehrender Produktumsatzanteil nimmt weiter zu durch Umstellung auf Subskription



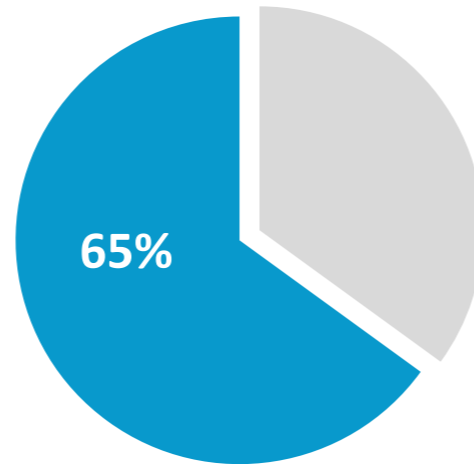
## Produktgeschäft

2014



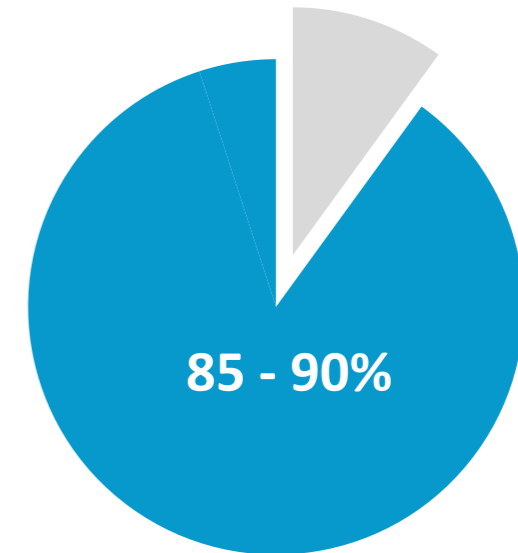
5 Geschäftsjahre

2018



5 Geschäftsjahre

2023



■ Anteil Wiederkehrende Umsätze

# Veränderung der Aktionärsstruktur

Engen Dialog mit bestehenden Aktionären halten

Neue Kontakte fokussiert ausbauen

Veränderungen in der Aktionärsbasis engmaschig beobachten

Ziel: Wechsel von Value zu Growth Investoren



Transformation mit mittelfristiger Guidance unterlegen

Operative Fortschritte und Wachstum anhand neuer KPI's dokumentieren

Transformations-Story entlang der operativen Fortschritte weiterentwickeln

Ziel: Verwerfungen in Aktionärsstruktur minimieren



# Investor Relations-Maßnahmen im Detail





# Enge Abstimmung mit Marketing, Kommunikation und HR

## Kunden / Partner

Sehr geehrte(r) [x]

die Software AG hat heute Ihre Ergebnisse für das vierte Quartal bekannt gegeben. Für uns ist dies stets ein ereignisreicher Tag, an dem wir auch über jüngste Fortschritte berichten und unsere Ziele für das laufende Geschäftsjahr präsentieren. Heute gibt es aber noch mehr, worüber wir berichten wollen. Ich bin stolz und freue mich sehr, Ihnen Helix zu präsentieren, unser auf mehrere Jahre ausgelegtes Transformationsprogramm. Es zielt darauf ab, unser Unternehmen zu transformieren – gemeinsam mit Ihnen, unserem Kunden.

Sehr geehrte(r) [x]

Helix ist das Ergebnis von intensivem Au- 100 Tagen haben wir eingehende Gesprä- auch mit vielen unserer Partner geführt. I- unser gesamtes Tun und Handeln mittelb- Ihnen die wichtigsten Eckpunkte des Pro- ausgelegtes Transformationsprogramm. Es zielt darauf ab, unser Unternehmen zu transformieren – gemeinsam mit Ihnen, unserem Partner, der (ebenfalls) kniffligen des Wandels steht.

Ausgangspunkt unserer Strategie sind Si- vertrauen, unsere Kernkompetenz im Be- wir unsere Versprechen jederzeit einhalte- die Bedeutung von Daten Geschäftsfüh- Kernkompetenz im Bereich Integration. U- Umfeld bestmöglich zu begreifen.

Die Kompetenz der Software AG liegt g- Unsere Expertise in den Bereichen Buai- Fälle an Möglichkeiten, Daten aus Ihrem- hervorzuheben. Daten, die Sie gerne ra- denen Sie gar nicht wussten, dass sie vo- möchten Ihr zuverlässiger, bevorzugte- wenn es darum geht, Apps, Clouds, lo- Datenbestand wertschöpfend zu nutze-

Im Laufe der Transformationsphase werden wir intensiv in unser Partnernetzwerk investieren. Denn wir wollen Sie (bestmöglich) unterstützen. Setzen Sie mit unserem Channel-Support über den gesamten Lebenszyklus hinweg sowie – wann immer möglich – mit Self-Service oder auch Direktvertriebskooperationen. Wir denken aber auch an verbesserte technische Unterstützung und dauerhafte technische Zusammenarbeit beim Deployment. Im Laufe des Jahres werden wir mit Einzelheiten zu all diesen und weiteren Initiativen auf Sie zukommen.



Sales Kick-Off 2019

## NARRATIV

## Mitarbeiter

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

heute ist ein besonderer Tag für unser Unternehmen.

Heute veröffentlichen wir unsere Finanzergebnisse für das vierte Quartal sowie für das Gesamtjahr 2018. Darüber hinaus geben wir dem Markt einen ersten Einblick zu Helix.

Mit diesem auf mehre- Unternehmen fit, um k- Februar werden wir im-

Doch zuerst zu den Erg-

- Unser Ums- Vorjahresz- Rückgang - Geschäft u- beeinträcht- mittelwerti- im Bereich- Vergleich z- harte Arbe-
- IoT und Cl- Eine zuneh- wiederkeh- 120 Prozen- dies ein Ar-



VIDEO MESSAGE

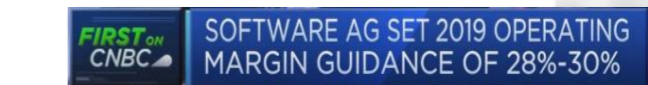
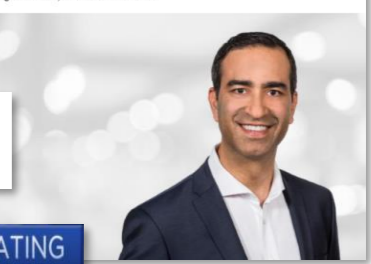
CEO-Mitarbeiter-botschaften



Impossible! Don't talk - act! Lead - don't follow!

b5-Kampagne

## Medien

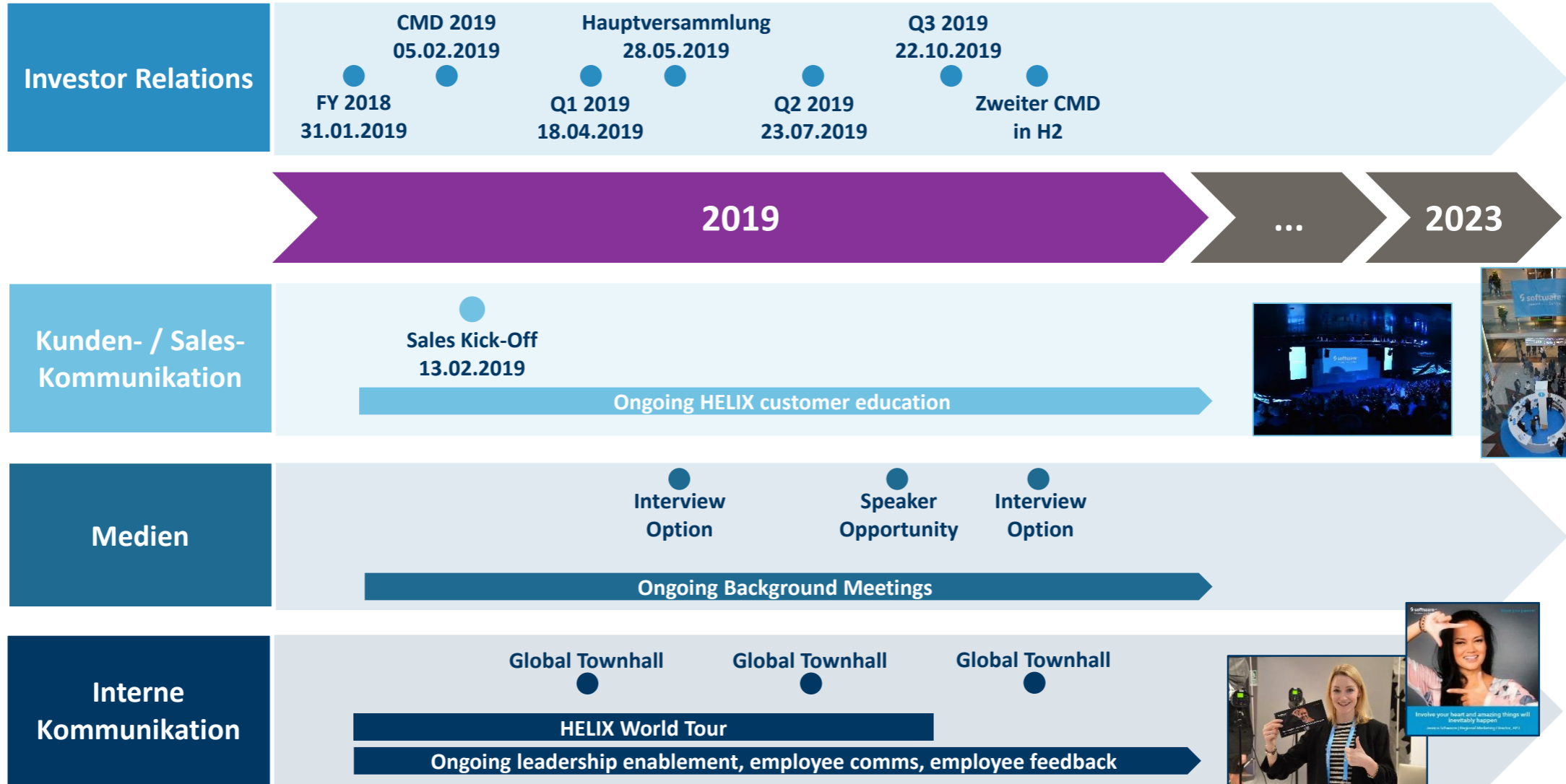


Sanjay Brahmawar has ambitious plans for the IT group from Darmstadt. The employees are facing massive changes.



## III. Next Steps

# Roll-Out Kommunikationsstrategie



---

## Experts with impact <sup>TM</sup>

### **Software AG**

Uhlandstrasse 12  
64297 Darmstadt

### **Otmar Winzig**

Senior Vice President  
Head of Investor Relations

+49 (0) 6151 92 1669

Otmar.Winzig@softwareag.com

### **FTI Consulting**

ParkTower, Bockenheimer Anlage 44  
60322 Frankfurt

### **Carolin Amann**

Managing Director

+49 (0) 69 92037 132

+49 (0) 175 299 304 8

Carolin.Amann@fticonsulting.com