

Starkes Geschäftsjahr 2021 mit einem die Erwartungen übertreffenden vierten Quartal

- Das vierte Quartal übertraf die Erwartungen und die mit den Ergebnissen des dritten Quartals veröffentlichte revidierte Prognose.
- Der Konzern-ARR (jährlich wiederkehrender Umsatz) belief sich auf \$ 560 Millionen, ein Anstieg von 17 % gegenüber dem Vorjahr.
- Der ACV (annualisierte Vertragswert) stieg im vierten Quartal um 28 %, so dass sich für das gesamte Jahr ein Wachstum von 26 % ergibt. Im Kerngeschäft stieg der ACV im vierten Quartal um 17 % auf \$ 98,7 Millionen und im Emerging Segment um 102 % auf \$ 26,3 Millionen.
- Der bereinigte Umsatz lag im vierten Quartal bei \$ 154 Millionen, im Gesamtjahr bei \$ 575,9 Millionen und damit knapp über dem oberen Ende der prognostizierten Spanne von \$ 564 bis \$ 574 Millionen.
- Das bereinigte EBITDA belief sich im vierten Quartal auf \$ 48 Millionen; im Gesamtjahr auf \$ 212,1 Millionen bei einer Marge von 37 %.
- Das bereinigte Cash-EBITDA lag im vierten Quartal bei \$ 51,7 Millionen und im Gesamtjahr bei \$ 278,2 Millionen und damit deutlich über dem oberen Ende der prognostizierten Spanne.
- Auf Grund der unverändert hohen Effektivität aller Wachstumstreiber verzeichnen sowohl das Cloud-Geschäft als auch die Rancher-Lösungen weiterhin starkes Wachstum.
- Die Übernahme von NeuVector kurz vor Jahresende bietet eine weitere wertvolle Gelegenheit, mit einem marktführenden Containersicherheitsprodukt das Wachstum mittelfristig zu beschleunigen.
- Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2022 ist positiv, mit einem erwarteten Wachstum des bereinigten Umsatzes im mittleren bis hohen Zehnerbereich und einer bereinigten EBITDA-Marge im mittleren Dreißigerbereich.

	3 Monate			Jährliche Entwicklung in %	Jahr zum		
	zum 3 Monate zum 31. Oktober 2021 in \$ Mio.	31. Oktober 2020 in \$ Mio.			31. Oktober 2021 in \$ Mio.	31. Oktober 2020 in \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in %
ACV	125,0	97,7		28%	490,6	390,7	26%
Bereinigter Umsatz	154,0	133,4		15%	575,9	499,1	15%
Bereinigtes EBITDA	48,0	35,8		34%	212,1	173,6	22%
Bereinigte EBITDA-Marge	31%	27%			37%	35%	
Bereinigtes Cash-EBITDA	51,7	28,8		80%	278,2	179,3	55%
Bereinigtes Cash-EBITDA-M	34%	22%			48%	36%	
Bereinigter uFCF	54,8	3,6		1410%	200,2	130,1	54%
Cash Conversion	114%	10%			94%	75%	

Anmerkung: Diese Tabelle enthält alternative Leistungskennzahlen, die in Anhang 4 dieses Dokuments definiert sind. Die Darstellung beruht auf pro-forma-Zahlen, die Rancher im Vorjahr und im Jahr 2021 so berücksichtigen, als wäre das Unternehmen am 1. November 2020 erworben worden. NeuVector wird in den meisten alternativen Leistungskennzahlen nicht berücksichtigt, da das Unternehmen am Ende des Geschäftsjahres erworben wurde. NeuVector ist in der Nettoverschuldung (Net Debt) und im Verschuldungsgrad (Leverage) enthalten. Die gesetzlich vorgeschriebenen Daten für das Geschäftsjahr sind in dem separat veröffentlichten Jahresbericht und Jahresabschluss enthalten.

Luxemburg – 20. Januar 2022 – SUSE S.A. (das „Unternehmen“ oder „SUSE“), ein unabhängiger führender Anbieter von Open Source-Software, spezialisiert auf Enterprise Linux-Betriebssysteme, Enterprise Container Management und Edge-Softwarelösungen, hat heute seine Ergebnisse für das vierte Quartal des Geschäftsjahres 2021 vorgelegt, welches am 31. Oktober 2021 endete.

„Das Geschäftsjahr 2021 war ein großartiges Jahr für SUSE, das wir mit einem weiteren starken Quartal abschließen konnten“, sagt Melissa Di Donato, CEO von SUSE. „Zu den Höhepunkten des Jahres zählen zwei wichtige und sich ergänzende Akquisitionen, der Börsengang von SUSE sowie die zunehmende Innovationskraft durch unsere neuen Produktangebote. Wir haben alle Wachstumstreiber genutzt und unsere Versprechen gegenüber dem Markt erfüllt – somit startet SUSE aus einer sehr soliden Position heraus in das Geschäftsjahr 2022.“

„SUSE hat im vierten Quartal erneut ein sehr gutes Ergebnis erwirtschaftet und die Prognosen erfüllt – größtenteils sogar übertroffen“, so Andy Myers, CFO von SUSE. „Wir freuen uns, dass wir den Kauf von NeuVector durch eine Kombination aus vorhandenen Barmitteln und neuen Aktien abschließen konnten. Somit können wir unser künftiges Wachstum mit einem weiteren Produkt unterstützen. In jedem Quartal investieren wir weiter in unser Wachstum, indem wir unser Leistungsportfolio um neue Mitarbeiter und innovative Produkte erweitern.“

Finanz- und Geschäftsbericht

Die Angaben in diesem Abschnitt beruhen auf der Darstellung der alternativen Leistungskennzahlen, die in Anhang 4 definiert werden und nicht geprüft wurden. Die historischen Daten beruhen ebenfalls auf pro-forma-Zahlen. Dies gilt auch für Rancher vor der Übernahme durch SUSE im Dezember 2020. Die Zahlen für das Gesamtjahr 2021 (FY) umfassen die pro-forma-Zahlen für Rancher für zwölf Monate. NeuVector wird in den meisten alternativen Leistungskennzahlen nicht aufgeführt, da das Unternehmen am Ende des Geschäftsjahres erworben wurde. NeuVector ist in der Nettoverschuldung (Net Debt) und im Verschuldungsgrad (Leverage) berücksichtigt.

Eine Überleitung zu den IFRS-Angaben ist in Anhang 1 enthalten. Die gesetzlich vorgeschriebenen Daten für das gesamte Jahr werden separat im Jahresbericht und Jahresabschluss der SUSE SA und ihrer Tochtergesellschaften für die zwölf Monate bis zum 31. Oktober 2021 veröffentlicht. Die Ergebnisse werden auf Basis der aktuellen Wechselkurse ausgewiesen.

Aktuelle Informationen aus den Geschäftsbereichen

Das Geschäftsjahr endete mit einer weiteren wichtigen Akquisition. Am 28. Oktober 2021 gab SUSE den Abschluss der Übernahme von NeuVector Inc. („NeuVector“) für \$ 130 Millionen bekannt. NeuVector ist ein führender Anbieter von Containersicherheit in geschäftskritischen Umgebungen über den gesamten Produktzyklus hinweg und ergänzt den bestehenden SUSE-Unternehmensbereich Rancher. Es ergeben sich zahlreiche Cross-Selling-Möglichkeiten, da Sicherheitsaspekte bei der Entscheidung der Kunden über die Einführung von Cloud-nativen Plattformen eine wichtige Rolle spielen. SUSE hatte im Oktober 2021 angekündigt, die Produkte von NeuVector als Open Source zur Verfügung zu stellen, wodurch eine weitere Beschleunigung des Wachstums im Geschäftsjahr 2023 und darüber hinaus erzielt werden soll. Die Open Source-Version von NeuVector wurde am 18. Januar 2022 freigegeben. Damit verfügt SUSE über die branchenweit erste End-to-End Open Source Container-Sicherheitsplattform und die einzige Lösung, die Zero-Trust-Sicherheit für containerbasierte Workloads für Unternehmen bietet.

Im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres hat SUSE sein Innovationsprogramm mit der Einführung einiger wichtiger neuer Produkte weiter vorangetrieben.

Am 31. August 2021 kündigte SUSE die Veröffentlichung von SUSE Rancher 2.6 an, um Kunden eine bessere Steuerung ihrer Kubernetes-Umgebungen zu ermöglichen. Dies war das erste große Release von SUSE im Zusammenhang mit Rancher seit der Übernahme von Rancher Labs im Dezember 2020. SUSE Rancher 2.6 bietet Unternehmen höhere Benutzerfreundlichkeit, vollständiges Produktzyklus-Management von gehosteten Clustern auf Microsoft AKS und Google GKE sowie Amazon Web Services EKS und stärkt gleichzeitig die Sicherheit und Compliance. Die offene Interoperabilität von SUSE Rancher gibt Kunden die Freiheit, die verschiedenen Lösungen einzusetzen, die am besten zu ihrer Unternehmensstrategie passen.

Im Oktober erweiterte SUSE sein Edge-Angebot mit der Veröffentlichung von SUSE Linux Enterprise (SLE) Micro 5.1, einem schlanken, sicheren Betriebssystem für containerbasierte und virtualisierte Workloads. Diese Version führt erstmalig Sicherheitsfunktionen wie sicheres Geräte-Onboarding und Live-Patching ein und ermöglicht die Modernisierung von Workloads, die auf IBM Z und LinuxONE laufen. SLE Micro erleichtert Unternehmen jeder Größe die Einführung von Kubernetes, da es für die Zusammenarbeit mit K3s, SUSE Rancher (RKE2) oder Kubernetes-Distributionen von Drittanbietern optimiert ist. SLE Micro 5.1 trägt auch dazu bei, die Reichweite von SUSE in einigen der wichtigsten Schwerpunktbranchen wie Telekommunikation und Fertigung zu erweitern.

Märkte und Umsatzerlöse

	3 Monate zum 31. Oktober 2021 in \$ Mio.	3 Monate zum 31. Oktober 2020 in \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in %	Jahr zum 31. Oktober 2021 in \$ Mio.	Jahr zum 31. Oktober 2020 in \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in %
ACV nach Lösung Kerngeschäft	98,7	84,7	17%	406,1	345,0	18%
Emerging Segment	26,3	13,0	102%	84,5	45,7	85%
Gesamt	125,0	97,7	28%	490,6	390,7	26%
Bereinigter Umsatz Kerngeschäft	133,4	122,2	9%	506,6	457,8	11%
Emerging Segment	20,6	11,2	84%	69,3	41,3	68%
Gesamt	154,0	133,4	15%	575,9	499,1	15%

SUSE hat auch im vierten Quartal ein anhaltend starkes Wachstum verzeichnet. Der ACV stieg um 28 % auf \$ 125 Millionen und einem bereinigten Umsatz von \$ 154 Millionen, was einer Steigerung von 15 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dies ist auf gute Leistungen im gesamten Unternehmen sowie aller wichtigen Wachstumstreiber zurückzuführen. Sowohl im Bereich Cloud als auch in den meisten Regionen wurde ein anhaltend starkes Wachstum generiert, wobei insbesondere SUSE Rancher weiterhin schnell wächst. Obwohl das Emerging Segment lediglich einen vergleichsweise kleinen Teil des Gesamtgeschäfts ausmacht, erzielte es fast die Hälfte des gesamten ACV-Wachstums im vierten Quartal.

Der ACV im Kerngeschäft legte im vierten Quartal um 17 % auf \$ 98,7 Millionen zu. Dies entsprach dem Gesamtwachstum des Jahres, das vor allem durch das anhaltend starke Wachstum in der Cloud, insbesondere bei den Hyperscalern, angetrieben wurde. Das Geschäft mit den unabhängigen Hardwareherstellern (IHV) wuchs auf der anderen Seite um 11 %, beeinflusst einerseits durch das Wachstum im Embedded-Bereich, andererseits durch Migrationsbewegungen in Richtung Cloudcomputing.

Der ACV des Emerging Segments hat sich im vierten Quartal mehr als verdoppelt und liegt bei \$ 26,3 Millionen. Das Jahreswachstum belief sich auf 85 %, da SUSE Rancher weiterhin von der Zugehörigkeit zu SUSE und von Cross-Selling an den breiteren Kundenstamm des Unternehmens profitiert. Das Wachstum in der EMEA-Region war besonders stark, mit unserem bisher größten Neuabschluss für SUSE Rancher und einem sehr vielversprechenden ersten Abschluss für Harvester. Diese Geschäfte wurden mit großen europäischen Unternehmen aus dem Telekommunikations- und Automobilsektor abgeschlossen.

Zu den bemerkenswerten Neukunden des Quartals, die repräsentativ für das Wachstum im Kerngeschäft und im Emerging Segment sind, gehören die Oil and Natural Gas Corporation, ein führendes Energieunternehmen in APJ, und der große europäische Telekommunikationskonzern Deutsche Telekom.

Das ACV-Wachstum im vierten Quartal war über die geografischen Regionen hinweg stark. Die Region EMEA wuchs um 27 %, mit einem starken Geschäft durch die Hyperscaler und einigen großen Vertragsverlängerungen. Das Wachstum in Nordamerika betrug 23 %, trotz eines starken Vergleichs quartals im Vorjahr. Der neue Bereich Federal leistete einen wichtigen Beitrag, und wir konnten weitere Fortschritte bei SUSE Rancher verzeichnen. Das Wachstum in China war im vierten Quartal etwas schwächer, es konnten aber dennoch neue Verträge abgeschlossen und ein Wachstum von 22 % für das Jahr verzeichnet werden.

Der ACV in den wichtigsten Wachstumsmärkte APJ und Lateinamerika wuchs im vierten Quartal um 87 % bzw. 95 %, was die Investitionen in das Management und den Vertrieb widerspiegelt. Die weitere Zunahme bei neuen Cloud-Verträgen hat in beiden Regionen einen wichtigen Beitrag geleistet.

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsdauer blieb mit 19 Monaten konstant.

Das ausgewiesene ACV-Wachstum für das vierte Quartal wurde nicht durch Wechselkursänderungen beeinflusst. Das Wachstum für das gesamte Jahr wird bei konstanten Wechselkursen von 26 % auf 23 % reduziert.

Der bereinigte Umsatz lag im vierten Quartal bei \$ 154 Millionen, was einem Quartalswachstum von 15 % entspricht und in erster Linie auf das Wachstum im Emerging Segment i.H.v. 84 % zurückzuführen ist. Der bereinigte Gesamtumsatz für das Jahr belief sich somit auf \$ 575,9 Millionen, was ebenfalls einem Wachstum von 15 % entspricht und das obere Ende der Prognosespanne für das Jahr übertrifft.

Der Umsatz im Kerngeschäft legte im vierten Quartal um 9 % und im Gesamtjahr um 11 % zu. Diese Zahlen wurden durch einen hohen Vergleichswert im Vorjahr beeinträchtigt. Das Endkundengeschäft wuchs im Berichtsquartal stark an, was vor allem auf den Markt der Cloud Service Provider (CSP) zurückzuführen ist und die anhaltende Migration in die Cloud widerspiegelt. Das IHV-Wachstum blieb verhalten.

Der Umsatz im Emerging Segment stieg im Quartal um 84 % auf \$ 20,6 Millionen, was einem Gesamtwachstum von 68 % für das Jahr entspricht. SUSE Rancher wächst mit seinen Bestandskunden und verkauft sich erfolgreich über den gesamten SUSE-Kundenstamm hinweg, der sich nun über alle Vertriebskanäle erstreckt.

Das ausgewiesene Umsatzwachstum für das vierte Quartal wurde nicht durch Wechselkursänderungen beeinflusst. Das Umsatzwachstum für das gesamte Jahr wurde bei konstanten Wechselkursen von 15% auf 14% reduziert.

Jährlich wiederkehrende Umsätze [ARR] und Netto-Bindungsrate [NRR]

	12 Monate zum 31. Juli 2021 in \$ Mio.	12 Monate zum 31. Juli 2020 in \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in %
ARR – SUSE (per Ende Juli 2021)	498,9	449,8	11 %
ARR – Rancher (per Ende Juli 2021)	61,1	30,5	100%
ARR – Gesamt	560,0	480,3	17%
NRR – SUSE (in %)	107,8%	108,3%	0%
NRR – Rancher (in %)	144,5%	128,9%	12%
NRR – Gesamt (in %)	110,4%	109,0%	1%

Anmerkung: ARR und Netto-Bindungsrate werden ein Quartal später in Millionen US-Dollar und zu aktuellen Wechselkursen ausgewiesen. Die Kennzahlen werden für jeden Geschäftsbereich separat und nicht pro forma erfasst.

Der ARR des gewachsenen Unternehmens stieg von \$ 480,3 Millionen auf \$ 560,0 Millionen, was einem Wachstum von 17 % entspricht. Das Wachstum wurde sowohl von den SUSE ARR Core-Lösungen als auch von den übernommenen Rancher-Lösungen getragen.

Der ARR von SUSE lag im Juli 2021 (gemessen am Ende des vierten Quartals) bei \$ 498,9 Millionen, was einem Wachstum von 11 % entspricht. Das ARR-Wachstum wird zwischen den Cloud Service Providers (CSP) aufgeteilt, wobei Kunden Workloads in die Cloud verlagern sowie Cross-Selling und Up-Selling an den bestehenden Kundenstamm betreiben.

Der ARR von Rancher lag im Juli 2021 (gemessen am Ende des vierten Quartals) bei \$ 61,1 Millionen, was einem Wachstum von 100 % entspricht. Das ARR-Wachstum ist auf eine Kombination aus neuen Logo-Kunden für die Rancher-Lösungen sowie Cross-Selling und Up-Selling an den bestehenden Kundenstamm zurückzuführen.

Die Netto-Bindungsrate (NRR) von SUSE blieb mit 107,8 % gegenüber 108,3 % im Vergleich zum Vorjahr weitgehend konstant und spiegelt das anhaltende Wachstum der bestehenden Kundenbasis wider, welche SUSE treu bleibt.

Die NRR von Rancher lag bei 144,5 %, was einer Verbesserung von 12,1 % gegenüber dem Vorjahr entspricht und den anhaltenden Erfolg beim Ausbau des Geschäftsbereichs reflektiert.

Im Zuge der Migration der Rancher-Daten in die SUSE-Berichtssysteme hat sich herausgestellt, dass es aufgrund unvollständiger Datensätze zu einer Fehlkalkulation bei den im dritten Quartal gemeldeten ARR-Zahlen von Rancher für das zweite Quartal gekommen ist. Wir haben den im dritten Quartal gemeldeten ARR für das zweite Quartal neu berechnet, wodurch der ARR für Rancher nach unten korrigiert wurde. Der gleiche Fehler ist beim Vorjahresvergleich aufgetreten, so dass die ausgewiesenen Wachstumsraten hoch bleiben. Frühere Quartale sind davon nicht betroffen.

Die revidierte ARR für das zweite Quartal (April) betrug \$ 59,4 Millionen und nicht wie im dritten Quartal berichtet \$ 65,8 Millionen. Der Vorjahreswert wurde von \$ 30,6 Millionen auf \$ 26,8 Millionen korrigiert, so

dass der Zuwachs im Jahresvergleich 122 % und nicht wie zuvor angegeben 115 % betrug. Der revidierte ARR des kombinierten Unternehmens für das zweite Quartal (April) betrug \$ 549,1 Millionen und nicht wie im dritten Quartal berichtet \$ 555,5 Millionen US-Dollar. Der Vorjahreswert für das Gesamtunternehmen wurde von \$ 462,0 Millionen auf \$ 458,2 Millionen korrigiert, und das Wachstum gegenüber dem Vorjahr betrug 20 %, was mit dem im dritten Quartal gemeldeten ARR für das kombinierte Unternehmen übereinstimmt. Die Anpassung des ARR wirkte sich auch auf die NRR für Rancher aus. Die revidierte NRR für das dritte Quartal (April) betrug 158 % und nicht 143 %, wie zuvor gemeldet.

In künftigen Berichtszeiträumen wird SUSE für ARR und NRR eine globale Zahl für das gesamte Unternehmen angeben, da die Kundenbasis nun vollständig zusammengeführt ist.

Kosten

	3 Monate zum 3 Monate zum			Jahr zum Jahr zum		
	31. Oktober	31. Oktober	Jährliche	31. Oktober	31. Oktober	Jährliche
	2021	2020	Entwicklung	2021	2020	Entwicklung
	in \$ Mio.	in \$ Mio.	in %	in \$ Mio.	in \$ Mio.	in %
Bereinigter Umsatz	154,0	133,4	15%	575,9	499,1	15%
Umsatzkosten	10,8	8,4	29%	41,0	30,6	34%
Bruttogewinn	143,2	125,0	15%	534,9	468,5	14%
Marge (%)	93%	94%		93%	94%	
Vertrieb, Marketing & Betrieb	45,7	42,5	8%	152,1	144,9	5%
Forschung & Entwicklung	24,8	22,2	12%	94,6	82,9	14%
Vertriebsgemeinkosten	24,7	24,5	1%	76,1	67,1	13%
Betriebsaufwand gesamt	95,2	89,2	7%	322,8	294,9	9%

Anmerkung: In dem in dieser Tabelle ausgewiesenen Betriebsaufwand sind weder Abschreibungen noch bestimmte andere Aufwandspositionen aus dem IFRS-Abschluss in Anhang 1 enthalten. Alle Kosten werden pro forma ausgewiesen, darunter auch die Aufwendungen von Rancher in allen Berichtszeiträumen ab 1. November.

Die Bruttomarge von 93 % für das Quartal und das Jahr lag leicht unter dem Niveau der Vorjahre. Dies ist auf erhöhte Investitionen in die Kundenbetreuung und die Serviceorganisation sowie auf einige Kosten für Dritte im Zusammenhang mit dem neuen Rancher Government Services-Geschäft in Nordamerika zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand stieg im Quartal um 7 % auf \$ 95,2 Millionen und im Gesamtjahr um 9 % auf \$ 322,8 Millionen und blieb damit in beiden Zeiträumen deutlich unter dem Umsatzwachstum von 15 %.

Ein wichtiger Faktor für die Betriebskosten ist der Anstieg der Mitarbeiterzahl, die im Laufe des Geschäftsjahres um 25 % bzw. 405 Mitarbeiter stieg, da SUSE in Innovation, Produktentwicklung und Wachstum investiert. Etwa die Hälfte des Personalzuwachses ist auf die Übernahme von Rancher zu Beginn des Jahres zurückzuführen.

Obwohl es SUSE gelungen ist, die Vertriebsorganisation um rund 20 % zu vergrößern, steht das Unternehmen – wie auch andere Technologieunternehmen sowie die gesamte IT-Branche – vor der

Herausforderung, Top-Talente zu gewinnen und zu halten. Nichtsdestotrotz ist die Mitarbeiterbindung aufgrund der einzigartigen Open Source-Kultur des Unternehmens und der Attraktivität durch die Börsennotierung vergleichsweise stark.

Die Vertriebs-, Marketing- und Betriebskosten für das vierte Quartal belaufen sich auf \$ 45,7 Millionen. Dem stehen \$ 42,5 Millionen im Vorjahreszeitraum gegenüber, was einem Anstieg von 8 % entspricht. Neben dem Personalzuwachs wurden auch die Kosten für Marketingprogramme und Reisen erhöht.

Auch die Engineering-Organisation stockte ihren Personalstamm um rund 20 % auf, vor allem für die Weiterentwicklung von Kubernetes, und im Zusammenhang mit dem Sponsoring von Open Source-Initiativen.

Im Vertriebs- und Verwaltungsbereich wurde eine kleine Anzahl von Mitarbeitern eingestellt, vor allem in den Abteilungen IT und Finanzen, um die Berichtsanforderungen eines börsennotierten Unternehmens zu erfüllen. Diese Kosten wurden durch einige Projektausgaben weiter erhöht. Der Gesamtkostenanstieg wurde jedoch durch eine günstige Wechselkursentwicklung weitgehend ausgeglichen, so dass der Anstieg im Quartal gegenüber dem Vorjahr nur 1 % betrug.

Rentabilität

	3 Monate zum 3 Monate zum		Jährliche Entwicklung in %	Jahr zum Jahr zum		Jährliche Entwicklung in %
	31. Oktober 2021 in \$ Mio.	31. Oktober 2020 in \$ Mio.		31. Oktober 2021 in \$ Mio.	31. Oktober 2020 in \$ Mio.	
Bereinigtes EBITDA	48,0	35,8	34%	212,1	173,6	22%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge</i>	<i>31 %</i>	<i>27%</i>		<i>37%</i>	<i>35%</i>	
<i>Veränderung des RAP</i>	<i>3,7</i>	<i>(7,0)</i>		<i>66,1</i>	<i>5,7</i>	
Bereinigtes Cash-EBITDA	51,7	28,8	80%	278,2	179,3	55%
<i>Marge (%)</i>	<i>34%</i>	<i>22%</i>		<i>48%</i>	<i>36%</i>	

Das bereinigte EBITDA belief sich im vierten Quartal auf \$ 48,0 Millionen, was einem Anstieg von 34 % gegenüber dem Vorjahresniveau entspricht. Für das Jahr betrug das bereinigte EBITDA \$ 212,1 Millionen, was einem Anstieg von 22 % entspricht. Dies ist auf das Wachstum des Geschäfts und die höhere Umsatzwachstumsrate im Vergleich zu den Kosten zurückzuführen, was auch zu einer Verbesserung der Margen führte. Ein Teil der Verbesserung resultiert aus den fortgesetzten Einsparungen bei den Reise- und Marketingkosten aufgrund der anhaltenden Auswirkungen von Covid-19.

Die bereinigte EBITDA-Marge lag im Quartal bei 31 % und damit 4 Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Für das Gesamtjahr betrug die Marge 37 %, was einem Anstieg von 2 Prozentpunkten entspricht. Dies liegt am oberen Ende der Prognose, die von einer Marge im mittleren Dreißigerbereich ausging.

Die Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten im vierten Quartal betrug bescheidene \$ 3,7 Millionen und lag somit \$ 10,7 Millionen über dem Vorjahr. Dies trägt zu einer Veränderung von \$ 66,1 Millionen für das Gesamtjahr bei, gegenüber \$ 5,7 Millionen im Vorjahr. Die Zahlen spiegeln eine allgemeine Rückkehr zu längerfristigen Verträgen im Endkundensegment wider, zusammen mit dem

zunehmenden Erfolg von SUSE Rancher und den dadurch erzielten längerfristigen Verträgen. Diese Entwicklung wurde auch durch einige wichtige Verträge beeinflusst, die auf der Grundlage mehrjähriger Verpflichtungen geschlossen wurden, aber jährlich zu zahlen sind. Infolgedessen ist die verbleibende Leistungsverpflichtung, die den zugesagten, aber noch nicht in Rechnung gestellten Aufträgen entspricht, die am Jahresende nicht in der Bilanz ausgewiesen sind, von \$ 27,2 Millionen im letzten Jahr auf \$ 92,2 Millionen am Ende des Geschäftsjahres 2021 gestiegen. Dadurch werden weitere Umsatzerlöse in zukünftigen Perioden gesichert, die sich nicht in der Bilanz niederschlagen.

Insgesamt belief sich das bereinigte Cash-EBITDA im vierten Quartal auf \$ 51,7 Millionen, was einer Marge von 34 % und einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 80 % entspricht. Für das Gesamtjahr betrug das bereinigte Cash-EBITDA \$ 278,2 Millionen. Das entspricht einem Wachstum von 55 % und einer Marge von 48 % und übertrifft damit die Prognose für das Jahr, die wir zum Zeitpunkt unserer Ergebnisse für das dritte Quartal abgegeben hatten.

Cashflow

	3 Monate zum 31. Oktober 2021			Jährliche Entwicklung in %	Jahr zum 31. Oktober 2021		
	31. Oktober 2021	31. Oktober 2020	Jährliche Entwicklung in %		31. Oktober 2021	31. Oktober 2020	Jährliche Entwicklung in %
	in \$ Mio.	in \$ Mio.			in \$ Mio.	in \$ Mio.	
Bereinigtes Cash-EBITDA:	51,7	28,8	80%		278,2	179,3	55%
Brutto-Investitionsaufwand	(2,7)	(0,4)	575%		(4,8)	(2,2)	118%
Veränderung des Working Capitals	21,8	(12,0)	unbedeutend		(20,0)	1,5	unbedeutend
IFRS 15	(11,2)	(6,6)	70%		(36,8)	(22,4)	64%
IFRS 16	(1,2)	(1,9)	-37%		(6,6)	(10,4)	-37%
Zahlungswirksame Steuern	(3,6)	(1,3)	177%		(8,0)	(6,3)	27%
Rancher Pro-Forma-uFCF	0,0	(3,0)	-100%		(1,8)	(9,4)	-81%
Bereinigter uFCF	54,8	3,6	1410%		200,2	130,1	54%
<i>Conversion des bereinigten uFCF</i>	114%	10%			94%	75%	

Der Adjusted Unleveraged Free Cash Flow für das Quartal belief sich auf \$ 54,8 Millionen, gegenüber \$ 3,6 Millionen im Vorjahr. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf den 80-prozentigen Anstieg des bereinigten Cash-EBITDA und die Veränderung des Working Capitals zurückzuführen. Ausschlaggebend dafür waren vor allem höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund des Zeitpunkts der Rechnungsstellung sowie Rückstellungen für die Lohn- und Gehaltsabrechnung im Zusammenhang mit den im Laufe des Jahres neu eingestellten Mitarbeitern.

Für das Gesamtjahr belief sich der Adjusted Unleveraged Free Cash Flow auf \$ 200,2 Millionen, was einem Anstieg von 54 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Hauptursache für das Wachstum war die gestiegene Rentabilität. Zusätzlich zu der starken Leistung des bereinigten Cash-EBITDA ist ein Rückgang des Working Capitals zu verzeichnen, der auf den Anstieg der ACV-Buchungen gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist. Die Anpassung für IFRS15 hat sich erhöht, was mit gestiegenen Provisionskosten zusammenhängt, die wiederum zu höheren Kostenabgrenzungen führen.

Die Cash Conversion lag im vierten Quartal bei 114 % und im Jahr bei 94 % und entsprach damit unserer Prognose. Ausschlaggebend dafür waren die gestiegene Rentabilität und die höhere positive Entwicklung der Umsatzabgrenzung.

Verschuldung

	Zum 31. Oktober 2021 in \$ Mio.	Zum 31. Oktober 2020 in \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in %
Nettoverschuldung	720.5	895.5	-20%
Bereinigtes Cash-AEBITDA YTD Q4 2021	278.2	179.3	55%
Verschuldung	2.6	5.0	-48%

Die Gesamtnettoverschuldung lag zum Jahresende bei \$ 720,5 Millionen, und damit 20 % niedriger als im Vorjahr, aber über den \$ 653,1 Millionen, die zum Ende des dritten Quartals berichtet wurden.

Der Rückgang im Gesamtjahr ist auf die Erlöse aus dem Börsengang und die aus dem Geschäft generierten Barmittel zurückzuführen, abzüglich der Finanzierung von zwei Akquisitionen. Im vierten Quartal waren die wichtigsten Faktoren für den sequenziellen Anstieg die Barkomponente der Finanzierung der NeuVector-Übernahme (\$ 101 Millionen) und die durch das operative Geschäft generierten Barmittel.

Der Verschuldungsgrad, berechnet als Nettoverschuldung geteilt durch das bereinigte Cash-EBITDA der letzten zwölf Monate, lag zum Ende des Gesamtjahres bei 2,6x, was dem Wert zum Ende des dritten Quartals entspricht und deutlich niedriger ist als der Vorjahreswert von 5,0x. Auch der beim Börsengang festgelegte maximale Verschuldungsgrad von 3,5x wird deutlich unterschritten, obwohl eine Tuck-in-Akquisition in erster Linie aus vorhandenen Barmitteln finanziert wurde. Ohne die Übernahme von NeuVector hätte der Verschuldungsgrad 2,2x betragen.

ESG

Umwelt-, Sozial- und Governance-Belange (ESG) sind von zentraler Bedeutung für unser Geschäft und unser nachhaltiges Wachstum.

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir in mehreren Bereichen bedeutende Fortschritte erzielt, darunter die Veröffentlichung unseres ersten NFDR (Non-Financial Disclosure Report), der sich an den Standards der Global Reporting Initiative (GRI) orientiert und von den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung beeinflusst wurde. Der Report ist in den Abschnitten 7 und 12 des ebenfalls heute veröffentlichten Jahresberichts zum Geschäftsjahr 2021 nachzulesen.

Außerdem haben wir uns öffentlich verpflichtet, im Geschäftsjahr 2022 wissenschaftlich fundierte Ziele festzulegen, da wir davon überzeugt sind, dass dringend Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels ergriffen werden müssen.

Um sicherzustellen, dass unsere Vorhaben für den Klimaschutz umgesetzt werden, haben wir die Vorstandsvergütung mit ESG-Zielen verknüpft und verankern darüber hinaus ESG-Leistungskennzahlen in allen Geschäftsbereichen.

Wir wissen, dass es in diesem Bereich noch viel mehr zu tun gibt, dementsprechend werden wir uns als zielorientiertes Unternehmen in den kommenden Jahren kontinuierlich um Verbesserungen bemühen und in unseren Schwerpunktbereichen weitere Fortschritte erzielen. Im Rahmen unseres Engagements für geschäftliche Integrität und Compliance werden wir auch weiterhin neue Richtlinien und Schulungsprogramme erarbeiten.

Ausblick

Nachdem die Prognosen für 2021 erfüllt bzw. leicht übertroffen wurden, freut sich SUSE, seine Prognosen für weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2022 sowie auch mittelfristig zu bestätigen. Wir gehen davon aus, dass der ACV im Kerngeschäft weiterhin ein Wachstum im mittleren bis hohen Zehnerbereich pro Jahr erzielen wird, während der ACV im Emerging Segment im kommenden Geschäftsjahr weiterhin ein Wachstum von über 60 % und mittelfristig von über 50 % pro Jahr verzeichnen dürfte.

Wir gehen davon aus, dass der bereinigte Umsatz in 2022 im mittleren bis hohen Zehnerbereich wachsen wird und danach mittelfristig auf etwa 20 % pro Jahr ansteigt.

Im ersten Quartal 2021 haben wir einige große, mehrjährige Vertragsverlängerungen erfolgreich abgeschlossen. Diese Abschlüsse (vor allem im Kerngeschäft) verringern das Volumen der neuen Vertragsverlängerungen im ersten Quartal 2022, obwohl sie zum Umsatz beitragen. Dies ist ein Beispiel für die üblichen vierteljährlichen Schwankungen der ACV-Kennzahl. Infolgedessen gehen wir davon aus, dass das ACV-Wachstum im Kerngeschäft im ersten Quartal 2022 begrenzt sein wird und sich im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres steigert, sodass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr erreichen.

Wie wir bereits mitgeteilt haben, wird die bereinigte EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2022 unter Berücksichtigung einer gewissen Verwässerung durch NeuVector voraussichtlich im mittleren Dreißigerbereich bewegen, dann aber mittelfristig in Richtung 40 % steigen.

Es wird erwartet, dass die Adjusted Unleveraged Free Cash Flow Conversion, gemessen als Prozentsatz des bereinigten EBITDA, gegenüber dem Geschäftsjahr 2021 stabil bleibt oder leicht ansteigt.

Zusätzliche Informationen

Über SUSE

SUSE ist ein weltweit führender Anbieter innovativer, zuverlässiger für Unternehmen entwickelter Open Source-Lösungen. Über 60 % der Fortune 500-Unternehmen verlassen sich bei der Ausführung ihrer geschäftskritischen Workloads auf unser System. Unsere marktführenden Business-critical Linux, Enterprise Container Management und Edge-Lösungen ermöglichen es unseren Kunden, überall innovativ zu arbeiten – vom Rechenzentrum über die Cloud bis hin zur Edge und darüber hinaus. SUSE schafft Open Source-Produkte, die diesem Namen gerecht werden. So geben wir unseren Kunden die Flexibilität, aktuelle Herausforderungen im Bereich Innovation zu bewältigen und die Freiheit, ihre Strategie und Lösungen für die Zukunft weiterzuentwickeln. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Luxemburg und beschäftigt weltweit über 2000 Mitarbeiter. SUSE ist im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Weitere Informationen finden Sie unter www.suse.com.

Ansprechpartner

Für Investoren:

Jonathan Atack
Investor Relations, SUSE
Telefon: +44 7741 136019
E-Mail: IR@suse.com

Für Medienvertreter:

Finn McLaughlan
Kekst CNC
Telefon: +44 77 1534 1608
E-Mail: finn.mclaughlan@kekstcnc.com

Informationen zum Webcast

Melissa Di Donato (CEO) und Andy Myers (CFO) werden am 20. Januar 2022 um 14:00 Uhr MESZ / 13:00 Uhr GMT eine Telefonkonferenz für Analysten und Investoren abhalten, um die Zahlen zu besprechen.

Der Audio-Webcast kann über den folgenden Link wiedergegeben werden <https://www.webcast-egs.com/suse20220120>. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations-Website zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation steht ebenfalls auf dieser Seite zum Download bereit.

Wichtiger Hinweis

Bei gewissen Aussagen in dieser Mitteilung kann es sich um „zukunftsgerichtete Aussagen“ handeln. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen, die zum Zeitpunkt der Niederschrift als angemessen erachtet werden, und unterliegen erheblichen Risiken und Unwägbarkeiten, insbesondere solchen, die in den Veröffentlichungen von SUSE beschrieben werden. Sie sollten sich nicht auf diese zukunftsgerichteten Aussagen als Vorhersage zukünftiger Ereignisse verlassen, und wir übernehmen keine Verpflichtung, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund verschiedener Faktoren, wie z. B. Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, betrügerischem Verhalten Dritter, mangelnder Innovationsfähigkeit, unzureichender Datensicherheit und Veränderungen

des Wettbewerbsniveaus, erheblich und nachteilig von den in diesen Angaben enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen.

Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu überarbeiten, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen. Alle nachfolgenden schriftlichen und mündlichen zukunftsgerichteten Aussagen, die dem Unternehmen oder Personen, die in seinem Namen handeln, zuzuschreiben sind, werden in ihrer Gesamtheit ausdrücklich durch die vorstehend genannten und an anderer Stelle in dieser Mitteilung enthaltenen Hinweise eingeschränkt.

Finanzkalender

<u>Datum</u>	<u>Ereignis</u>
17. März 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Quartal
24. März 2022	Jahreshauptversammlung
7. Juli 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das zweite Quartal und des ersten Halbjahresberichts
22. September 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das dritte Quartal
19. Januar 2023	Veröffentlichung der Ergebnisse für das vierte Quartal und des Jahresberichts für das Geschäftsjahr 2022

APPENDIX 1 Reconciliation from IFRS to Adjusted Pro Forma Figures

IFRS Revenue to Adjusted Revenue

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
Revenue - IFRS	151.8	120.0	27%	559.5	447.4	25%
<i>Adjustments</i>						
Contract liability haircut amortized	2.2	3.6	-39%	12.7	18.6	-32%
Pro Forma Rancher	0.0	9.8	-100%	3.7	33.1	-89%
Adjusted revenue	154.0	133.4	15%	575.9	499.1	15%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in FY 2021, and for the full periods in 2020 Q4 and FY.

IFRS Operating Loss to Adjusted EBITDA

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
Operating loss - IFRS	(19.6)	(29.3)	-33%	(200.9)	(8.7)	2209%
<i>Adjustments</i>						
Depreciation and Amortization	33.9	34.4	-1%	153.0	135.0	13%
Separately reported items	12.8	24.9	-49%	26.9	25.5	5%
Contract liability haircut amortized	2.2	3.6	-39%	12.7	18.6	-32%
Non-recurring items	5.6	0.6	833%	23.9	21.4	12%
Share-based payments - charge	9.1	4.5	102%	175.2	11.8	1385%
Share-based payments - ER taxes	0.0	0.0	0%	7.0	0.0	nm
Foreign exchange - unrealized	4.0	1.5	167%	16.1	(13.5)	nm
Adjusted EBITDA - Non pro forma	48.0	40.2	19%	213.9	190.1	13%
Pro Forma Rancher	0.0	(4.4)	-100%	(1.8)	(16.5)	-89%
Adjusted EBITDA - pro forma	48.0	35.8	34%	212.1	173.6	22%

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in FY 2021, and for the full periods in 2020 Q4 and FY.

IFRS Net Cash inflow from Operating Activities to Adjusted uFCF

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
Net cash inflow from operating activities	(75.7)	16.8	n.m	2.8	129.3	-98%
Interest paid	7.1	12.0	-41%	47.6	50.1	-5%
Tax paid	3.6	1.3	177%	8.0	6.3	27%
Cash generated from operations	(65.0)	30.1	n.m	58.4	185.7	-69%
Addbacks - non cash items	(53.8)	(76.1)	-29%	(366.8)	(187.1)	96%
Movements - other working capital	(26.5)	(11.3)	135%	4.1	(49.2)	n.m
Movement in other pensions	(0.7)	(0.9)	-22%	(0.6)	(0.5)	20%
Movements in provisions	3.5	7.3	-52%	8.0	5.2	54%
Movements in contract-related assets	13.3	10.4	28%	46.1	31.2	48%
Movements in contract liabilities	(3.7)	11.2	n.m	(63.4)	6.0	n.m
Settlement of VSOP Scheme	113.3	0.0	n.m	113.3	0.0	n.m
Operating loss per IFRS Statements	(19.6)	(29.3)	-33%	(200.9)	(8.7)	2209%
Depreciation and Amortization	33.9	34.4	-1%	153.0	135.0	13%
EBITDA per IFRS Statements	14.3	5.1	180%	(47.9)	126.3	-138%
Separately reported items	12.8	24.9	-49%	26.9	25.5	5%
Non-recurring items	5.6	0.6	833%	23.9	21.4	12%
Share-based payments - charge	9.1	4.5	102%	175.2	11.8	1385%
Share-based payments - ER taxes	0.0	0.0	0%	7.0	0.0	n.m
Deferred revenue haircut	2.2	3.6	-39%	12.7	18.6	-32%
Foreign Exchange - Unrealized	4.0	1.5	167%	16.1	(13.5)	n.m
Adjusted EBITDA	48.0	40.2	19%	213.9	190.1	13%
Rancher pro forma Adjustment	0.0	(4.4)	n.m	(1.8)	(16.5)	-89%
Adjusted EBITDA (SUSE & Rancher pro forma)	48.0	35.8	34%	212.1	173.6	22%
Movement in contract liabilities	3.7	(7.0)	-153%	66.1	5.7	1060%
Adjusted Cash EBITDA (SUSE & Rancher pro forma)	51.7	28.8	80%	278.2	179.3	55%
IFRS 15	(11.2)	(6.6)	70%	(36.8)	(22.4)	64%
IFRS 16	(1.2)	(1.9)	-37%	(6.6)	(10.4)	-37%
Change in core working capital	21.8	(12.0)	n.m.	(20.0)	1.5	n.m.
Gross capital expenditure	(2.7)	(0.4)	575%	(4.8)	(2.2)	118%
Tax expense	(3.6)	(1.3)	177%	(8.0)	(6.3)	27%
Other adjustments - Rancher pro forma	0.0	(3.0)	n.m.	(1.8)	(9.4)	-81%
Adjusted unlevered Free Cash Flow	54.8	3.6		200.2	130.1	

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in FY 2021, and for the full periods in 2020 Q4 and FY.

APPENDIX 2 Supplementary Information

Adjusted Profit Before Tax and Adjusted Earnings Per Share

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
Adj Revenue	154.0	133.4	15%	575.9	499.1	15%
Adj EBITDA	48.0	35.8	34%	212.1	173.6	22%
Depreciation – PPE	1.1	1.1	0%	4.5	4.5	0%
Depreciation – Right of Use Assets	1.9	2.7	-30%	6.5	10.5	-38%
Amortization – Purchased Software	2.1	1.8	17%	8.1	5.9	37%
Amortization – Development Costs	0.3	0.3	0%	1.2	0.8	50%
Net Finance Costs	20.8	15.2	37%	58.9	61.3	-4%
Adj Profit Before Tax	21.8	14.7	48%	132.9	90.6	47%
Notional Tax	Not Reported	Not Reported		47.8	29.0	65%
Adj Profit After Tax	Not Reported	Not Reported		85.1	61.6	38%
<i>Adj Profit After Tax %</i>	<i>Not Reported</i>	<i>Not Reported</i>		<i>15%</i>	<i>12%</i>	<i>20%</i>
Number of Shares	63.2	nm	nm	63.2	nm	nm
Adj Earnings Per Share (\$)	Not Reported	nm	nm	1.3	nm	nm

Note: Adj Earnings Per Share is calculated on the basis of the weighted average number of ordinary shares in issue during the year. The number of ordinary shares in issue at the year end was 169,027,117.

ACV – By Route to Market

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
ACV by RTM						
End User	112.6	86.5	30%	413.8	320.0	29%
IHV	12.4	11.2	11%	76.8	70.7	9%
Total	125.0	97.7	28%	490.6	390.7	26%

ACV – By Region

	3 Months ended 31 Oct 2021 USD \$M	3 Months ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %	Year ended 31 Oct 2021 USD \$M	Year ended 31 Oct 2020 USD \$M	Year on Year Movement %
Europe, Middle East and Africa	49.9	39.2	27%	210.6	176.0	20%
North America	50.6	41.2	23%	194.1	151.1	28%
Asia Pacific and Japan	11.4	6.1	87%	37.5	26.5	42%
Greater China	8.8	9.0	-2%	35.2	28.9	22%
Latin America	4.3	2.2	95%	13.2	8.2	61%
Total	125.0	97.7	28%	490.6	390.7	26%

APPENDIX 3 Comparable Data for Prior Periods

USD \$M		2020				2021			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ACV by Sol's	Core	95.1	90.3	74.9	84.7	111.3	94.6	101.5	98.7
	Emerging	13.4	8.3	11.0	13.0	26.3	14.4	17.5	26.3
	Total	108.5	98.6	85.9	97.7	137.6	109.0	119.0	125.0
Adj Revenue	Core	106.1	115.0	114.5	122.2	118.6	121.4	133.2	133.4
	Emerging	8.8	10.5	10.8	11.2	15.5	15.4	17.8	20.6
	Total	114.9	125.5	125.3	133.4	134.1	136.8	151.0	154.0
Cost of sales		7.1	7.5	7.6	8.4	8.1	10.5	11.6	10.8
Gross Profit		107.8	118.0	117.7	125.0	126.0	126.3	139.4	143.2
<i>% Margin</i>		94%	94%	94%	94%	94%	92%	92%	93%
Sales, Marketing & Operations		35.4	34.1	32.9	42.5	31.5	35.9	39.0	45.7
Research & Development		20.3	20.1	20.3	22.2	22.0	22.4	25.4	24.8
General & Administrative		14.5	14.0	14.1	24.5	11.8	19.8	19.8	24.7
Total operating expenses		70.2	68.2	67.3	89.2	65.3	78.1	84.2	95.2
Adj EBITDA		37.6	49.8	50.4	35.8	60.7	48.2	55.2	48.0
<i>Adj EBITDA Margin</i>		33%	40%	40%	27%	45%	35%	37%	31%
Change in deferred revenue		18.3	9.4	(15.0)	(7.0)	46.4	6.2	9.8	3.7
Adj Cash EBITDA		55.9	59.2	35.4	28.8	107.1	54.4	65.0	51.7
<i>% Margin</i>		49%	47%	28%	22%	80%	40%	43%	34%

APPENDIX 4 Alternative Performance Measures (APM)

This document contains certain alternative performance measures (collectively, “APMs”) including ACV, ARR, NRR, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted EBITDA Margin, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, and Net Debt and Leverage that are not required by, or presented in accordance with, IFRS, Luxembourg GAAP or any other generally accepted accounting principles. Certain of these measures are derived from the IFRS accounts of the Company and others are derived from management reporting or the accounting or controlling systems of the Group.

SUSE presents APMs because they are used by management in monitoring, evaluating and managing its business, and management believes these measures provide an enhanced understanding of SUSE’s underlying results and related trends. The definitions of the APMs may not be comparable to other similarly titled measures of other companies and have limitations as analytical tools and should, therefore, not be considered in isolation or as a substitute for analysis of SUSE’s operating results as reported under IFRS or Luxembourg GAAP. APMs such as ACV, ARR, NRR, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted EBITDA Margin, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA Margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, RPO and Net Debt and Leverage are not measurements of SUSE’s performance or liquidity under IFRS, Luxembourg GAAP or German GAAP and should not be considered as alternatives to results for the period or any other performance measures derived in accordance with IFRS, Luxembourg GAAP, German GAAP or any other generally accepted accounting principles or as alternatives to cash flow from operating, investing or financing activities.

SUSE has defined each of the following APMs as follows:

“Annual Contract Value” or “ACV”: ACV represents the first 12 months monetary value of a contract. If total contract duration is less than 12 months, 100% of invoicing is included in ACV;

“Annual Recurring Revenue” or “ARR”: ARR represents the sum of the monthly contractual value for subscriptions and recurring elements of contracts in a given period, multiplied by 12. ARR is calculated three months in arrears, given backdated royalties relating to IHV and Cloud, and hence reflects the customer base as of three months prior;

“Net Retention Rate” or “NRR”: expressed as a percentage, NRR indicates the proportion of ARR that has been retained over the prior 12-month period, which is inclusive of up-sell, cross-sell, down-sell, churn and pricing. It excludes ARR from net new logo end-user customers. The NRR is calculated three months in arrears, aligned to the calculation of ARR;

“Adjusted Revenue”: Revenue as reported in the statutory accounts of the Group, adjusted for fair value adjustments;

“Adjusted Gross Profit”: this APM represents Adjusted Revenue less operating costs adjusted for non-recurring items;

“Adjusted Gross Profit Margin” expressed as a percentage, this APM represents Adjusted Gross Profit divided by Adjusted Revenue

“Adjusted EBITDA”: this APM represents earnings before net finance costs, share of loss of associate and tax, adjusted for depreciation and amortization, share-based payments, fair value adjustment to deferred revenue, statutory separately reported items, specific non-recurring items and net unrealized foreign exchange (gains)/losses;

“Adjusted Cash EBITDA”: this APM represents Adjusted EBITDA plus changes in contract liabilities in the related period and excludes the impact of contract liabilities – deferred revenue haircut;

“Adjusted Cash EBITDA Margin”: expressed as a percentage, this APM represents Adjusted Cash EBITDA divided by Adjusted Revenue;

“Adjusted Profit before Tax” s Adjusted EBITDA (post IFRS 15 and 16), less D&A (excluding intangible amortization for Customer relationships, intellectual property and non-complete agreements) less net financial expense

“Adjusted Profit after Tax” is Adjusted Profit before Tax less notional tax

“Adjusted Earnings per share” represents Adjusted Profit after Tax less notional tax divided by the weighted average number of shares during the period

“Adjusted Unlevered Free Cash Flow” or “Adjusted uFCF”: this APM represents Adjusted Cash EBITDA less capital expenditure related cash outflow, working capital movements (excluding deferred revenue, which is factored into Adjusted Cash EBITDA, and non-recurring items), cash taxes and the reversal of non-cash accounting adjustments relating to IFRS 15 and IFRS 16;

“Cash Conversion”: expressed as a percentage, this APM represents Adjusted uFCF divided by Adjusted EBITDA;

“Contractual Liabilities and Remaining Performance Obligations” or “RPO”: RPO represents the unrecognized proportion of remaining performance obligations towards subscribers (e.g., the amount of revenue that has been invoiced, but not yet recognized as revenue) plus amounts for which binding irrevocable commitments have been received but have yet to be invoiced; and

“Net Debt”: This APM represents the sum of current and non-current interest bearing borrowings (net of un-amortized capitalized arrangement fees, gains or losses on loan modifications), current and non-current lease liabilities, less cash and cash equivalents

“Leverage” – Expressed as a multiple, Leverage is Net Debt divided by Adjusted Cash EBITDA