

# Starkes Umsatzwachstum setzt sich im ersten Quartal 2022 fort

- SUSE hat seine Strategie im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 weiter umgesetzt und ein Wachstum des bereinigten Umsatzes von 16% (wechsellkursbereinigt 17%) sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 34% erzielt.
- SUSE bestätigt seine Prognose für das Gesamtjahr.
- Der Konzern-ARR (jährlich wiederkehrender Umsatz) belief sich auf \$574 Millionen, ein Plus von 17% gegenüber dem Vorjahr (wechsellkursbereinigt 19%).
- Der ACV (Annualisierter Vertragswert) stieg im ersten Quartal um 5%. Dieser Anstieg ist auf den Effekt zurückzuführen, dass in der vergangenen Berichtsperiode mehrere Mehrjahresverträge abgeschlossen wurden. Der ACV im Kerngeschäft stieg um 8% auf \$119,9 Millionen. Der ACV im Emerging Segment ging um 9% auf \$23,9 Millionen zurück, da ein Altvertrag nicht erneuert wurde; ohne Berücksichtigung dieses Vertrags betrug das Wachstum 14%.
- Das bereinigte Cash-EBITDA belief sich im ersten Quartal auf \$93,1 Millionen, da langfristige Verträge zu einer Abgrenzung von Umsatzerlösen mit einem Volumen von \$40 Millionen geführt haben.
- Der Adjusted Unleveraged Free Cash Flow betrug \$44,6 Millionen, das entspricht einer Cash Conversion von 85%.
- SUSE profitiert von dem weltweit anhaltenden Trend hin zu Cloud-Lösungen, der weiterhin für starkes Wachstum sorgt.
- Bei der Integration von NeuVector macht das Unternehmen gute Fortschritte. Eine Vorabversion des Open-Source Codes wurde früher als erwartet veröffentlicht.
- Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stieg im ersten Quartal um fast 200, wobei mit 140 neuen Beschäftigten vor allem Vertrieb und Kundendienst gestärkt wurden.

	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % CCY FX</b>
<b>ACV</b>	143.8	137.6	5%	8%
<b>ARR</b>	574.0	491.7	17%	19%
<b>Bereinigter Umsatz</b>	155.0	134.1	16%	17%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	52.3	60.7	-14%	-15%
<i>Bereinigte EBITDA-Marge</i>	34%	45%		
<b>Bereinigtes Cash- EBITDA</b>	93.1	107.1	-13%	
<i>Bereinigtes Cash-EBITDA- Marge</i>	60%	80%		
<b>Bereinigter uFCF</b>	44.6	38.8	15%	
Cash Conversion	85%	64%		

*Hinweis: Diese Tabelle enthält alternative Leistungskennzahlen (APMs), die in Anhang 4 dieses Dokuments definiert sind. Die Darstellung beruht auf pro-forma-Zahlen, die Rancher in 2021 so berücksichtigen, als ob das Unternehmen am 1. November 2020 erworben worden wäre. NeuVector wird ab dem 1. November 2021 in allen APMs berücksichtigt. Die Zahlen für das Vorjahr werden nicht berücksichtigt, da sie für die Unternehmensgruppe unwesentlich sind.*

*Die Veränderungen bei ACV, ARR, den bereinigten Umsatzerlösen und dem bereinigten EBITDA wurden wechselkursbereinigt angegeben. Der Begriff „wechselkursbereinigt“ wird in Anhang 4 definiert.*

*Die gesetzlich vorgeschriebenen Daten für den Berichtszeitraum sind in Anhang 1 enthalten.*

**Luxemburg – 17. März 2022** – SUSE S.A. (das „Unternehmen“ oder „SUSE“), ein unabhängiger führender Anbieter von Open Source-Software, spezialisiert auf Enterprise Linux-Betriebssysteme, Container Management und Edge-Softwarelösungen, hat heute seine Ergebnisse für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2022 vorgelegt, das zum 31. Januar 2022 endete.

„Im ersten Quartal hat SUSE erneut ein starkes Umsatzwachstum und eine hohe Rentabilität erzielt, wir haben unsere Geschäftsstrategie konsequent umgesetzt“, so Melissa Di Donato, CEO von SUSE. „Kunden vertrauen auf unsere innovativen und interoperablen Lösungen. Sie setzen auf unsere Kompetenz, sie bei der Anpassung an sich wandelnde Marktbedingungen und bei der bestmöglichen Nutzung der Vorteile des technologischen Fortschritts zu unterstützen. Wir investieren weiterhin in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sind gut vorbereitet, um in den kommenden Monaten und Jahren wertstiftend für alle unsere Stakeholder zu sein.“

„Wir bestätigen heute sowohl unsere Prognose für das laufende Jahr sowie unsere mittelfristige Prognose“, so Andy Myers, CFO von SUSE. „Wir haben auch in diesem Quartal hervorragende Ergebnisse

erzielt und werden weitere Investitionen tätigen, um unsere Innovations-, Vertriebs- und Servicekapazitäten zu stärken und unsere Kunden bei der Migration in die Cloud zu unterstützen. Dank unserer Unternehmensgröße, unseres erfolgreichen Geschäftsmodells und unserem starken Kundenstamm aus etablierten Unternehmen, die geschäftskritische Anwendungen kaufen, sind wir zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, weiterhin eine hohe Rentabilität und einen hohen Cashflow zu erzielen.“

## Zusammenfassung der KPIs und der bereinigten Gewinn- und Verlustrechnung für das erste Quartal 2022

	3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.	3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.	Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX	Jährliche Entwicklung in % CCY FX
<b>ACV nach Lösung</b>				
Kerngeschäft	119.9	111.3	8%	11%
Emerging Segment	23.9	26.3	-9%	-8%
<b>Gesamt</b>	<b>143.8</b>	<b>137.6</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>
<b>ARR – Gesamt (per Ende Oktober 2022)</b>				
	<b>574.0</b>	<b>491.7</b>	<b>17%</b>	<b>19%</b>
<b>NRR – Gesamt in % (per Ende Oktober 2022)</b>				
	<b>110.0%</b>	<b>110.3%</b>	<b>0%</b>	
<b>Bereinigter Umsatz nach Lösung</b>				
Kerngeschäft	130.2	118.6	10%	11%
Emerging Segment	24.8	15.5	60%	61%
<b>Bereinigter Umsatz</b>	<b>155.0</b>	<b>134.1</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>
Umsatzkosten	11.8	8.1	46%	49%
<b>Bereinigter Bruttogewinn</b>	<b>143.2</b>	<b>126.0</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>
<b>Marge (%)</b>	<b>92%</b>	<b>94%</b>		
Vertrieb, Marketing & Betrieb	43.0	31.5	37%	40%
Forschung & Entwicklung	27.0	22.0	23%	26%
Vertriebsgemeinkosten	20.9	11.8	77%	85%
<b>Betriebsaufwand gesamt</b>	<b>90.9</b>	<b>65.3</b>	<b>39%</b>	<b>43%</b>
<b>Bereinigtes AEBITDA</b>				
	<b>52.3</b>	<b>60.7</b>	<b>-14%</b>	<b>-15%</b>
Bereinigtes Merge %	34%	45%		
Abschreibung & Amortisation	5.0	5.2	-4%	
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>47.3</b>	<b>55.5</b>	<b>-15%</b>	
Nettofinanzkosten	11.6	6.6	76%	
<b>Bereinigter Gewinn vor Steuern</b>	<b>35.7</b>	<b>48.9</b>	<b>-27%</b>	
Fiktive Steuer	10.1	Nicht gemeldet		
<b>Bereinigtes Ergebnis</b>	<b>25.6</b>	Nicht gemeldet		
Anzahl von Aktie	169.0	Nicht verständlich		

Hinweis: ARR und Netto-Bindungsrate (NRR) werden ein Quartal später in Millionen US-Dollar und zu aktuellen Wechselkursen ausgewiesen. Die betrieblichen Aufwendungen schließen einmalige Posten aus, wie in der Überleitung vom Betriebsverlust nach IFRS zum bereinigten EBITDA in Anhang 2 dargestellt. Die Darstellung beruht auf pro-forma-Zahlen, die Rancher in 2021 so berücksichtigen, als ob das Unternehmen am 1. November 2020

erworben worden wäre. NeuVector wird ab dem 1. November 2021 in allen APMs berücksichtigt. Die Zahlen für das Vorjahr werden nicht berücksichtigt, da sie für die Unternehmensgruppe unwesentlich sind.

Die Veränderungen beim ACV, ARR, den bereinigten Umsatzerlösen, den Cost of Sales, dem bereinigten Bruttogewinn, Opex und dem bereinigten EBITDA wurden wechselkursbereinigt angegeben. Der Begriff „wechselkursbereinigt“ wird in Anhang 4 definiert.

Der bereinigte Gewinn je Aktie wird auf der Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Berichtszeitraums im Umlauf befindlichen Stammaktien berechnet. Zum 31. Januar 2022 waren 169.027.117 Stammaktien im Umlauf.

## 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 November 2020. Die Zahlen für das erste Quartal 2021 umfassen pro-forma-Zahlen für Rancher für drei Monate. NeuVector wurde im ersten Quartal 2022 berücksichtigt; die Vorjahreszahlen wurden zur Berücksichtigung von NeuVector nicht auf pro-forma-Basis angepasst.

Eine Überleitung zu den IFRS-Finanzdaten ist in Anhang 2 enthalten. Eine Zusammenfassung der die gesetzlich vorgeschriebenen Angaben zu Finanzdaten für die drei Monate bis zum 31. Januar 2022 enthält, ist Anhang 1 zu entnehmen. Die Ergebnisse werden in Hinblick auf aktuelle Wechselkurse ausgewiesen.

### **Aktuelle Informationen aus den Geschäftsbereichen**

Das Geschäft von SUSE hat sich auch im ersten Quartal 2022 gut entwickelt. Trotz schwieriger Bedingungen auf den globalen Märkten und insbesondere trotz des Konflikts in der Ukraine und der Covid-19 Pandemie, bleibt SUSE seiner ausgewogenen, wachstumsorientierten Strategie treu und bietet seinen internationalen Kunden innovative, interoperable und geschäftskritische Open Source-Software. SUSE ist bereits in großem Umfang in expandierenden Märkten mit Unternehmenskunden mit Mehrjahresverträgen tätig. Daher sind wir weiterhin zuversichtlich, dass wir ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum mit hohen Gewinnmargen und Cash Conversion erzielen können.

Dabei profitiert SUSE weiterhin von den Megatrends, die das Wachstum unserer Märkte vorantreiben. Dazu zählen unter anderem die Digitalisierung und die anhaltende Migration in die Cloud. Gleichzeitig setzen wir auf verschiedene Wachstumsfaktoren und investieren in die Produktentwicklung, tätigen strategische Übernahmen und stellen neues, zusätzliches Personal ein, um das zukünftige Wachstum voranzutreiben.

Die Übernahme von NeuVector wurde zum Ende des vierten Quartals 2021 abgeschlossen. Die Integration des Unternehmens, die im ersten Quartal 2022 startete, macht gute Fortschritte und wir erwarten die Veröffentlichung von integrierten Rancher-NeuVector Produkten im Mai dieses Jahres. Im Januar 2022 wurde eine Vorabversion des Open Source-Codes auf der NeuVector-Github-Seite und im Docker Hub veröffentlicht, sodass Interessierte den Code einsehen und das Produkt selbst testen können. Mit dieser Veröffentlichung ist NeuVector die branchenweit erste End-to-End Open-Source-Container-

Sicherheitsplattform und die einzige Softwarelösung, die Zero-Trust-Sicherheit für containerisierte Workloads auf Unternehmensniveau bietet.

Nach dem Ende des ersten Quartals hat sich die Situation in der Ukraine zugespitzt. SUSE ist in Russland und der Ukraine nur in sehr begrenztem Umfang direkt vertreten, hat keinen direkten juristischen Sitz vor Ort und erzielt dort über einen Drittanbieter jährliche Umsatzerlöse von weniger als \$5 Millionen. SUSE erfüllt alle geltenden Sanktionsvorschriften und hat daher Produkt-Updates und -Upgrades für sanktionierte Unternehmen eingestellt. Außerdem haben wir alle neuen Vertriebsaktivitäten in Russland ausgesetzt. Wir werden auch weitere Sanktionsvorschriften, die möglicherweise noch verhängt werden, umsetzen.

## **Märkte und Umsatzerlöse**

Der ausgewiesene ACV für das erste Quartal betrug \$143,8 Millionen, was einem Wachstum von 5% (wechselkursbereinigt 8%) gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Im ersten Quartal 2021 wurden eine Reihe umfangreicher Mehrjahresverträge unterzeichnet, die zu den im ersten Quartal 2022 erzielten Umsatzerlösen beitrugen, aber im ACV nicht berücksichtigt sind. Aus diesem Grund ist der ACV im Berichtsquartal langsamer gewachsen, so wie es im Bericht für das vierte Quartal bereits avisiert worden war.

Der ACV im Kern-Geschäft für das erste Quartal betrug \$119,9 Millionen – ein Plus von 8% (wechselkursbereinigt 11%).

Der ACV für das Emerging Segment belief sich im ersten Quartal auf \$23,9 Millionen – ein Rückgang von 9% im Vergleich zum Vorjahr. Das Emerging Segment umfasst einige ältere Produkte, die aufgrund der Übernahme von Rancher auslaufen. Diese waren Bestandteil eines umfangreichen Altvertrages, welcher im ersten Quartal nicht verlängert wurde. Ohne Berücksichtigung dieses Altgeschäfts wuchs der ACV im Emerging Segment um 14%. Dieser Wert ist niedriger als die erwartete Wachstumsrate für das Gesamtjahr, was auf die Auswirkungen der im Vorjahr unterzeichneten Mehrjahresverträge sowie auf einen relativ hohen ACV Vergleichswert, aufgrund der Berücksichtigung von Rancher auf Pro-forma-Basis, zurückzuführen ist. Das erste Quartal 2021 von SUSE berücksichtigte zwei Monate des vierten Quartals von Rancher (das Geschäftsjahr von Rancher endete im Dezember), welches das größte Quartal für Rancher war, wie es für viele Softwareunternehmen typisch ist. Im ersten Quartal 2022 gab es bei Rancher keine vergleichbaren Umsatzspitzen am Jahresende, weil dies bereits im vierten Quartal von SUSE der Fall war.

Es gab in diesem Quartal keine außergewöhnlich umfangreichen Verträge, die zu den vierteljährlichen Schwankungen des ausgewiesenen ACV hätten beitragen können. Beim LTM ACV macht SUSE stetige Fortschritte. Zwischen dem ersten Quartal 2021 und dem ersten Quartal 2022 stieg dieser um 18%.

Der bereinigte Umsatz wuchs im Berichtsquartal auf 16% (wechselkursbereinigt 17%) und entsprach damit unserer Prognose für das Gesamtjahr. Die bereinigten Umsatzerlöse beliefen sich im Berichtsquartal auf insgesamt \$155,0 Millionen. Davon entfielen \$130,2 Millionen auf das Kerngeschäft – ein Plus von 10% im Jahresvergleich – und \$24,8 Millionen auf das Emerging Segment, was einer jährlichen Wachstumsrate von 60% entspricht.

### ACV nach Vertriebsweg

	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX</b>
Endbenutzer	122.5	116.4	5%
IHV/Eingebettet	21.3	21.2	0%
<b>Gesamt</b>	<b>143.8</b>	<b>137.6</b>	<b>5%</b>

Das Wachstum von 5% bei den Endkunden war in erster Linie auf das Wachstum mit Cloud-Softwarelösungen zurückzuführen, welches bei mehr als 25% lag. Die IHV/Embedded-Verkäufe werden weiterhin durch Hardware-Engpässe aufgrund von Lieferkettenproblemen beeinträchtigt.

Die durchschnittliche Vertragsdauer auf LTM-Basis stieg um einen Monat auf 20 Monate. Bei den Endverbrauchern wurden in allen Regionen im Durchschnitt längere Vertragslaufzeiten verzeichnet.

### ACV nach Region

	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX</b>
Europa, Naher Osten und Afrika	67.7	77.8	-13%
Nordamerika	55.8	40.3	38%
Asien-Pazifik und Japan	9.5	10.1	-6%
Großchina	6.6	6.8	-3%
Lateinamerika	4.2	2.6	62%
<b>Total</b>	<b>143.8</b>	<b>137.6</b>	<b>5%</b>

Das ACV-Wachstum in EMEA wurde durch eine ausbleibende Vertragsverlängerung eines Altvertrags im Emerging Segment und die Tatsache, dass bereits im letzten Jahr viele Mehrjahresverträge verlängert wurden, negativ beeinflusst.

Ein sehr starkes Wachstum ergab sich in Nordamerika, da hier eine größere Anzahl an Verträgen verlängert wurde und SUSE Rancher Government Services ausgehend von einem verhältnismäßig geringen Niveau weiter wachsen konnte.

Der asiatisch-pazifische Raum und Japan verzeichneten im Jahresvergleich einen leichten Rückgang, was einerseits auf den Zeitpunkt der Vertragsverlängerungen und andererseits auf das sehr starke Wachstum von 87% im vierten Quartal zurückzuführen ist. Aufgrund der nach wie vor schwierigen Marktbedingungen gingen die Umsatzerlöse in China um 3% zurück.

In Lateinamerika ist die neue Vertriebsorganisation nun gut aufgestellt, so dass SUSE mit einem starken Wachstum von 62% an die positive Entwicklung im Vorjahr anknüpfen konnte.

### **Jährlich wiederkehrende Umsätze (ARR) & Netto-Bindungsrate (NRR)**

Wie bereits bei der Bekanntgabe der Zahlen für das Gesamtjahr 2021 angekündigt, geht SUSE nun zu einer SUSE-spezifischen Gesamtkennzahl für ARR und NRR über, da die Kundenstämme inzwischen vollständig zusammengeführt wurden und viele Kunden nun sowohl SUSE- als auch Rancher-Produkte beziehen.

Der ARR wird drei Monate im Nachhinein ausgewiesen, da ein erheblicher Teil der Umsatzerlöse nachträglich in Rechnung gestellt wird. Der ARR belief sich Ende Oktober 2021 auf \$574 Millionen, was einem Anstieg von 17% gegenüber dem Vorjahr (wechsellkursbereinigt 19%) und einem Anstieg von 2,5% gegenüber dem Vorquartal entspricht.

Die NRR lag bei 110% und damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres und des vorangegangenen Quartals. Diese Entwicklung zeigt, dass SUSE in der Lage ist, bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und zu erweitern.

### **Kosten**

Die bereinigte Bruttogewinnmarge ging von 94% im letzten Jahr auf 92% im ersten Quartal 2022 zurück. Dieser Rückgang ist auf das Wachstum im Consulting-Bereich von SUSE Rancher Government Services zurückzuführen, das mit Hilfe von Drittanbietern umgesetzt wird.

Ein wichtiger Faktor für den Anstieg der Betriebskosten um 39% auf \$90,9 Millionen war die Einstellung weiterer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: SUSE investiert in zusätzliche personelle Ressourcen, um das Wachstum in den Bereichen Produktinnovation, Kundensupport und Vertrieb zu beschleunigen.

Die Verstärkung des Vertriebsteams ist entscheidend, um das für die Zukunft erwartete Wachstum zu realisieren. Mit der gegen Ende des letzten Geschäftsjahres aufgebauten neuen Vertriebsorganisationen sind wir gut aufgestellt, um herausragende Vertriebserfolge zu erzielen. Imran Khan ist als neuer Chief Customer Officer für die Bereiche Customer Renewals, Customer Services und Customer Support zuständig, während Adam Spearing zusätzlich die Funktion des Chief Revenue Officer übernimmt. Sobald die neuen Vertriebsorganisationen etabliert sind und die neuen Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter sich eingearbeitet haben, sind die Voraussetzungen geschaffen, um mit einem leistungsstarken Vertrieb unsere Wachstumsziele zu erreichen.

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stieg im ersten Quartal um 197 auf 2.242. In den Bereichen Vertrieb und Kundenbetreuung wurden insgesamt 138 Fachkräfte neu eingestellt, im Bereich Forschung



und Entwicklung 39. Die weiteren Neueinstellungen entfielen auf die allgemeine Verwaltung. Zum Ende des ersten Quartals war die Zahl der Beschäftigten um 17% höher als zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr.

Der Wettbewerb auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften ist weiterhin sehr stark. Aufgrund der ansprechenden Open Source-Kultur, des guten Rufs, der Unternehmensgröße und der Tatsache, dass SUSE mit führenden internationalen Unternehmen und Organisationen zusammenarbeitet, gelingt es dem Unternehmen nicht nur, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an sich zu binden, sondern auch, neue qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. Zwar muss das Unternehmen dafür höhere Gehälter zahlen, doch sind die Kosten nach wie vor im Rahmen und diese Entwicklung wurde in Prognosen und der Planung berücksichtigt. In einigen Fällen wurden Gehälter vorzeitig erhöht, um die betreffenden Fachkräfte stärker an das Unternehmen zu binden.

Die Kosten für Vertrieb, Marketing und Betrieb sind um 37% gestiegen. Die Ursachen dafür waren Neueinstellungen, eine Erhöhung der Marketingausgaben und die allmähliche Zunahme der Dienstreisen nach der Pandemie. Im ersten Quartal 2021 gab es außerdem eine außerordentliche Anpassung der Provisionsabgrenzung nach IFRS 15, die aus der Übernahme von Rancher resultierte.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen um 23%, was in erster Linie darauf zurückzuführen ist, dass zur Beschleunigung von Innovationen weiteres Personal eingestellt wurde.

Die Vertriebsgemeinkosten stiegen um \$9,1 Millionen (77%) auf \$20,9 Millionen. Von diesem Kostenanstieg sind \$3,8 Millionen auf Wechselkursschwankungen zurückzuführen; wechsellkursbereinigt beträgt der tatsächliche Kostenanstieg 45%. Der restliche Kostenanstieg ist Investitionen in das operative Geschäft, Neueinstellungen und Kosten für Fremdleistungen zuzurechnen, von denen ein Teil auf den Börsengang im zweiten Quartal 2021 zurückzuführen ist.

## Rentabilität

	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>52.3</b>	<b>60.7</b>	<b>-14%</b>
<i>Bereinigtes EBITDA Marge</i>	<i>34%</i>	<i>45%</i>	
Veränderung der abgegrenzten Einnahmen	40.8	46.4	
<b>Bereinigtes Cash-EBITDA</b>	<b>93.1</b>	<b>107.1</b>	<b>-13%</b>

Das bereinigte EBITDA in Höhe von \$52,3 Millionen lag 14% unter dem Vorjahreswert. Dadurch ging die Marge im Vorjahresvergleich von 45% auf 34% zurück. Die Marge für das erste Quartal 2021 war verglichen mit der Marge für das Gesamtjahr von 37% außergewöhnlich hoch, was auf einmalige Kostengutschriften aus Abgrenzungen nach IFRS 15 (Nachholung wegen Rancher) sowie auf pandemiebedingt niedrigere Reise- und Marketingkosten zurückzuführen ist.

Das bereinigte Cash-EBITDA belief sich auf \$93,1 Millionen. Dies ist zwar ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 13%, doch lag die Marge damit immer noch bei 60%. Die Veränderung bei den abgegrenzten Umsatzerlösen belief sich auf \$40,8 Millionen. Dies ist zwar weniger als im Vorjahr, in dem sich mehrere großvolumige Mehrjahresverträge positiv niederschlugen, belegt jedoch eine starke Vertriebsleistung mit steigenden durchschnittlichen Vertragslaufzeiten.

## Cashflow

	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2022 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>3 Monate zum 31. Jan. 2021 tatsächlich FX \$ Mio.</b>	<b>Jährliche Entwicklung in % tatsächlich FX</b>
<b>Bereinigtes Cash-EBITDA</b>	<b>93.1</b>	<b>107.1</b>	<b>-13%</b>
Bruttoinvestitionen	(2.0)	(0.4)	<b>400%</b>
Veränderung des Kernumlaufvermögens	(34.5)	(51.7)	<b>-33%</b>
IFRS 15	(5.1)	(10.0)	<b>-49%</b>
IFRS 16	(1.9)	(2.0)	<b>-5%</b>
Bargeldsteuern	(5.0)	(2.4)	<b>108%</b>
Rancher pro-forma uFCF	-	(1.8)	<b>-100%</b>
<b>Bereinigter uFCF</b>	<b>44.6</b>	<b>38.8</b>	<b>15%</b>

Der Adjusted Unleveraged Free Cash Flow für das Berichtsquartal betrug \$44,6 Millionen gegenüber \$38,8 Millionen im Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf geringere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen, da ein Teil der Forderungen erst nach Jahresende eingezogen wurden, sowie ein geringeres Abrechnungsvolumen im Vergleich zum Vorjahr. Die Bruttoinvestitionen stiegen durch die Aufwendungen für den Umzug eines Rechenzentrums. Die zahlungswirksamen Steuern nahmen aufgrund der Zahlung von Körperschaftsteuern im Berichtszeitraum zu.

Die Cash Conversion lag im Berichtsquartal bei 85% und damit unter der Prognose für das Gesamtjahr; wir gehen davon aus, dass sie im Laufe des Jahres steigen wird. Die wichtigsten Faktoren für diese Entwicklung sind der Rückgang des bereinigten Cash-EBITDA und die Entwicklung des Working Capitals.

## Verschuldung

	<b>Per Ende</b> <b>31 . Jan. 2022</b> <b>\$ Mio.</b>	<b>Per Ende</b> <b>31 . Jan. 2021</b> <b>\$ Mio.</b>	<b>Jährliche</b> <b>Entwicklung</b> <b>in %</b> <b>tatsächlich FX</b>
	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
Nettoverschuldung	689.1	1,259.2	45%
Bereinigtes Cash-EBITDA - Pro-forma - LTM Q1	264.2	230.5	15%
Verschuldung	2.6	5.5	53%

Die Gesamtnettoverschuldung lag zum Quartalsende bei \$689 Millionen und damit deutlich unter dem Vorjahreswert, der vor dem Börsengang ausgewiesen wurde. Gegenüber dem Jahresende ging die Nettoverschuldung um \$31 Millionen bzw. 4,4% zurück.

Der Verschuldungsgrad, der sich aus der Division der Nettoverschuldung durch das bereinigte Cash-EBITDA der letzten zwölf Monate ergibt, lag bei 2,6x und damit auf dem gleichen Niveau wie zum Jahresende und deutlich unter unserer Obergrenze von 3,5x.

## ESG

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

Im Januar 2022 hat SUSE seinen ersten Jahresabschluss als börsennotiertes Unternehmen mit umfassenden Angaben zu seinem Engagement im Bereich ESG veröffentlicht.

Im ersten Quartal 2022 legte SUSE seine ESG-Strategie und -Planung für das Gesamtjahr fest und startete mit der Umsetzung. Zu den wichtigsten Vorhaben des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2022 gehören:

1. Klimaschutz: Definition von wissenschaftlich fundierten Emissionszielen für SUSE und Entwicklung eines Aktionsplans zur Umsetzung dieser Klimaschutzziele.
2. Informationssicherheit: Stärkung unseres Informationssicherheitsmanagements durch die Einführung von Verfahren und Schutzmaßnahmen gemäß der ISO 27000-Reihe.
3. Berichterstattung: Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2022 soll weiterhin gemäß den GRI-Standards und den EU-Richtlinien für die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen erstellt werden.
4. Externe Bewertung: Wir lassen die wesentlichen Auswirkungen von SUSE in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance von einer unabhängigen Rating-Agentur bewerten.

Das Projekt zur Definition wissenschaftlich fundierter Ziele für SUSE wurde bereits gestartet und wir werden unser Engagement für die Initiative „Science-Based Targets“ (SBTi) in den kommenden Monaten intensivieren.

Wir werden bei unseren ESG-Aktivitäten auch künftig auf Transparenz setzen. SUSE wurde kürzlich in den ESG Visibility Hub der Deutschen Börse aufgenommen, welches das Ziel verfolgt, ESG-Leistungen und -Auswirkungen noch transparenter zu machen. Wir gehören zu den ersten 15 Unternehmen, die sich zu diesem Schritt entschlossen haben.

## **Ausblick**

Wir freuen uns darüber, dass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2022 und die mittelfristige Entwicklung bestätigen können.

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 Geschäftsjahr 2022 erwartungsgemäß weiterhin ein Wachstum von über 60% und mittelfristig von über 50% pro Jahr verzeichnet.

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

Die bereinigte EBITDA-Marge wird im Geschäftsjahr 2022 unter Berücksichtigung einer gewissen Verwässerung durch NeuVector voraussichtlich im mittleren Dreißigerbereich liegen, 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. Gemeinsam mit Partnern und Communitys sorgen wir mit unseren geschäftskritischen Linux-, Enterprise Container Management- und Edge-Angeboten dafür, dass unsere Kunden überall innovativ tätig sein können – 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 mehr als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. SUSE ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.suse.com](http://www.suse.com).

## Kontakt

### Für Investoren:

Jonathan Atack  
Investor Relations, SUSE  
Phone: +44 7741 136019  
Email: [IR@suse.com](mailto:IR@suse.com)

### Für Medienvertreter:

Finn McLaughlan  
Kekst CNC  
Phone: +44 77 1534 1608  
Email: [finn.mclaughlan@kekstcnc.com](mailto:finn.mclaughlan@kekstcnc.com)

## Informationen zum Webcast

Melissa Di Donato (CEO) und Andy Myers (CFO) werden am 17. März 2022 um 14:00 Uhr MEZ / 13:00 Uhr GMT eine Telefonkonferenz für Analysten und Investoren abhalten, um die Zahlen zu besprechen.

Der Audio-Webcast kann über folgenden Link wiedergegeben werden: <https://www.webcast-egs.com/suse20220317>. Eine Aufzeichnung wird auf der Investor Relations-Website zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation kann auch von der Investor Relations-Website heruntergeladen werden.

## 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>
24. März 2022	Jahreshauptversammlung
7. Juli 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das zweite Quartal und des Finanzberichts für das erste Halbjahr
22. September 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das dritte Quartal
19. Januar 2023	Veröffentlichung der Ergebnisse für das vierte Quartal und des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2022

## APPENDIX 1 Statutory Financials

### IFRS Income Statement

	3 Months ended 31 Jan 2022 USD \$M	3 Months ended 31 Jan 2021 USD \$M	Year on Year Movement %
Revenue	153.5	126.4	21%
Cost of sales	(11.8)	(9.3)	27%
<b>Gross profit</b>	<b>141.7</b>	<b>117.1</b>	21%
Operating expenses	(106.3)	(99.6)	7%
Amortization of intangible assets	(36.3)	(35.4)	3%
Depreciation - PPE	(0.9)	(1.2)	-25%
Depreciation - Right of Use Assets	(1.6)	(1.7)	-6%
<b>Operating loss</b>	<b>(3.4)</b>	<b>(20.8)</b>	-84%
Net finance costs	(11.6)	(6.6)	76%
Share of losses on associate	(0.9)	(0.5)	80%
<b>Loss before tax</b>	<b>(15.9)</b>	<b>(27.9)</b>	-43%
Taxation	3.1	4.9	-37%
<b>Loss for the period</b>	<b>(12.8)</b>	<b>(23.0)</b>	-44%



SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

**Interim Condensed Consolidated Statement of Comprehensive Income (unaudited)**

For the three months ended 31 January 2022

	Three months ended 31 January 2022			Three months ended 31 January 2021		
	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000
<b>Income statement:</b>						
<b>Revenue</b>	<b>153,549</b>	-	153,549	<b>126,418</b>	-	<b>126,418</b>
Cost of sales	(11,771)	-	(11,771)	(9,254)	-	(9,254)
<b>Gross profit</b>	<b>141,778</b>	-	<b>141,778</b>	<b>117,164</b>	-	<b>117,164</b>
Selling and distribution costs	(43,577)	-	(43,577)	(31,074)	-	(31,074)
Research and development costs	(28,102)	-	(28,102)	(19,881)	-	(19,881)
Administrative expenses	(34,825)	(25)	(34,850)	(44,415)	(4,617)	(49,032)
Reversal of / (impairment loss) on trade receivables	183	-	183	300	-	300
<b>Operating profit/(loss) before depreciation and amortization</b>	<b>35,457</b>	<b>(25)</b>	<b>35,432</b>	<b>22,094</b>	<b>(4,617)</b>	<b>17,477</b>
Amortization of intangible assets	(36,260)	-	(36,260)	(35,421)	-	(35,421)
Depreciation – Property, plant and equipment	(912)	-	(912)	(1,150)	-	(1,150)
Depreciation/impairment – Right of use assets	(1,639)	-	(1,639)	(1,686)	-	(1,686)
<b>Operating loss</b>	<b>(3,354)</b>	<b>(25)</b>	<b>(3,379)</b>	<b>(16,163)</b>	<b>(4,617)</b>	<b>(20,780)</b>
Finance costs	(11,635)	-	(11,635)	(6,597)	-	(6,597)
Finance income	12	-	12	2	-	2
<b>Net finance costs</b>	<b>(11,623)</b>	-	<b>(11,623)</b>	<b>(6,595)</b>	-	<b>(6,595)</b>
Share of losses of associate	(880)	-	(880)	(562)	-	(562)
<b>Loss before tax</b>	<b>(15,857)</b>	<b>(25)</b>	<b>(15,882)</b>	<b>(23,320)</b>	<b>(4,617)</b>	<b>(27,937)</b>
Taxation	3,055	-	3,055	4,382	529	4,911
<b>Loss for the period</b>	<b>(12,802)</b>	<b>(25)</b>	<b>(12,827)</b>	<b>(18,938)</b>	<b>(4,088)</b>	<b>(23,026)</b>
<i>Attributable to:</i>						
Equity shareholders of the parent	(12,802)	(25)	(12,827)	18,938	(4,088)	(23,026)
Non-controlling interests	-	-	-	-	-	-
<b>Loss for the period</b>	<b>(12,802)</b>	<b>(25)</b>	<b>(12,827)</b>	<b>(18,938)</b>	<b>(4,088)</b>	<b>(23,026)</b>
<b>Basic and diluted loss per share (USD/share)</b>			<b>(0.1)</b>			<b>(16.4)</b>

SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

**Interim Condensed Consolidated Statement of Comprehensive Income (unaudited)**

For the three months ended 31 January 2022

	Three months ended 31 January 2022			Three months ended 31 January 2021		
	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000
<b>Loss for the period</b>	<b>(12,802)</b>	<b>(25)</b>	<b>(12,827)</b>	<b>(18,938)</b>	<b>(4,088)</b>	<b>(23,026)</b>
<b>Other comprehensive income:</b>						
<i>Items not to be reclassified to income statement:</i>						
Remeasurement of defined benefit pension schemes	-	-	-	(109)	-	(109)
Related tax impact	-	-	-	-	-	-
<i>Items that may be reclassified to income statement:</i>						
Currency translation differences	13,593	-	13,593	(26,610)	-	(26,610)
Cash flow hedge – changes in fair value	(53)	-	(53)	(233)	-	(233)
Cash flow hedge – reclassified to income statement	2,294	-	2,294	2,214	-	2,214
Related tax impact	(522)	-	(522)	(451)	-	(451)
<b>Other comprehensive income/(loss) for the period</b>	<b>15,312</b>	<b>-</b>	<b>15,312</b>	<b>(25,189)</b>	<b>-</b>	<b>(25,189)</b>
<b>Total comprehensive income/(loss) for the period</b>	<b>2,510</b>	<b>(25)</b>	<b>2,485</b>	<b>(44,127)</b>	<b>(4,088)</b>	<b>(48,215)</b>
<i>Attributable to:</i>						
Equity shareholders of the parent	2,510	(25)	2,485	(44,127)	(4,088)	(48,215)
Non-controlling interests	-	-	-	-	-	-
<b>Total comprehensive income/(loss) for the period</b>	<b>2,510</b>	<b>(25)</b>	<b>2,485</b>	<b>(44,127)</b>	<b>(4,088)</b>	<b>(48,215)</b>

## SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

### Interim Condensed Consolidated Statement of Financial Position (unaudited)

As at 31 January 2022

	<b>As at 31 January 2022 US\$'000</b>	<b>As at 31 October 2021 US\$'000</b>
<b>Non-current assets</b>		
Goodwill	2,685,220	2,685,751
Intangible assets	500,500	537,056
Property, plant and equipment	9,217	8,157
Right of use assets	12,853	14,415
Investment in associate	13,161	14,041
Derivative asset	12	6
Long-term pension assets	645	648
Other receivables	8,226	7,899
Deferred tax assets	194,044	190,010
Contract related assets	63,674	55,510
	<b>3,487,551</b>	<b>3,513,493</b>
<b>Current assets</b>		
Trade and other receivables	141,148	138,038
Current tax receivables	1,663	1,663
Cash and cash equivalents	77,243	61,061
Contract related assets	25,929	28,865
	<b>245,983</b>	<b>229,627</b>
<b>Total assets</b>	<b>3,733,535</b>	<b>3,743,120</b>
<b>Current liabilities</b>		
Trade and other payables	89,415	129,372
Borrowings	3,600	3,600
Lease liabilities	5,133	6,012
Provisions	3,677	4,866
Share-based payments	271	284
Current tax liabilities	8,618	11,510
Deferred income – contract liabilities	356,282	329,611
	<b>466,996</b>	<b>485,255</b>
<b>Non-current liabilities</b>		
Borrowings	730,104	742,148
Lease liabilities	9,857	10,708
Provisions	1,056	1,024
Non-current tax liabilities	7,439	7,439
Deferred tax liabilities	106,524	107,073
Retirement benefit obligations	6,239	6,552
Deferred income – contract liabilities	193,833	178,175
Derivative liabilities	2,778	5,182
Other payables	10,335	13,554
	<b>1,068,165</b>	<b>1,071,855</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>1,535,161</b>	<b>1,557,110</b>
<b>Equity</b>		
Share capital	16,903	16,903
Share premium	2,523,011	2,523,011
Retained losses	(369,219)	(355,870)
Other reserves	31,048	21,169
Cash flow hedging reserve	(2,096)	(4,337)

Foreign currency translation reserve	(1,273)	(14,866)
<b>Total equity</b>	<b>2,198,374</b>	<b>2,186,010</b>

SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

Interim Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity (unaudited)

For the three months ended 31 January 2022

	Share capital US\$'000	Share premium US\$'000	Retained losses US\$'000	Other reserve US\$'000	Cash flow hedging reserve US\$'000	Foreign currency translation reserve US\$'000	Total equity US\$'000
<b>As at 1 November 2021</b>	<b>16,903</b>	<b>2,523,011</b>	<b>(355,870)</b>	<b>21,169</b>	<b>(4,337)</b>	<b>(14,866)</b>	<b>2,186,010</b>
Loss for the period	-	-	(12,827)	-	-	-	<b>(12,827)</b>
Other comprehensive income/(expense) for the period	-	-	(522)	-	2,241	13,593	<b>15,312</b>
<b>Total comprehensive income/(expense) for the period</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(13,349)</b>	<b>-</b>	<b>2,241</b>	<b>13,593</b>	<b>2,485</b>
<i>Transactions recorded in equity:</i>							
Equity settled share-based payments	-	-	-	9,879	-	-	<b>9,879</b>
<b>Total transactions with owners</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9,879</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9,879</b>
<b>As at 31 January 2022</b>	<b>16,903</b>	<b>2,523,011</b>	<b>(369,219)</b>	<b>31,048</b>	<b>(2,096)</b>	<b>(1,273)</b>	<b>2,198,374</b>

SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

Interim Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity (unaudited)

For the three months ended 31 January 2021

	Share capital US\$'000	Share premium US\$'000	Retained losses US\$'000	Other reserve US\$'000	Cash flow hedging reserve US\$'000	Foreign currency translation reserve US\$'000	Total equity US\$'000
<b>As at 1 November 2020</b>	<b>14</b>	<b>1,604,251</b>	<b>(130,824)</b>	<b>3,200</b>	<b>(12,798)</b>	<b>(16,498)</b>	<b>1,447,345</b>
Loss for the period	-	-	(23,026)	-	-	-	<b>(23,026)</b>
Other comprehensive income/(expense) for the period	-	-	(560)	-	1,981	(26,610)	<b>(25,189)</b>
<b>Total comprehensive income/(expense) for the period</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(23,586)</b>	<b>-</b>	<b>1,981</b>	<b>(26,610)</b>	<b>(48,215)</b>
<i>Transactions recorded in equity:</i>							
Contribution of capital	-	174,036	-	-	-	-	<b>174,036</b>
Equity settled share-based payments	-	-	-	405	-	-	<b>405</b>
<b>Total transactions with owners</b>	<b>-</b>	<b>174,036</b>	<b>-</b>	<b>405</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>174,441</b>
<b>As at 31 January 2021</b>	<b>14</b>	<b>1,778,287</b>	<b>(154,410)</b>	<b>3,605</b>	<b>(10,817)</b>	<b>(43,108)</b>	<b>1,573,571</b>

SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)

**Interim Condensed Consolidated Statement of Cash Flows (unaudited)**

For the three months ended 31 January 2022

	3 Months ended 31 Jan 2022 US\$'000	3 Months ended 31 Jan 2021 US\$'000
<b>Loss for the period</b>	<b>(12,827)</b>	<b>(23,026)</b>
Net finance costs	11,623	6,595
Taxation	(3,055)	(4,911)
Share of losses of associate	880	562
<b>Operating loss for the period</b>	<b>(3,379)</b>	<b>(20,780)</b>
<b>Addback:</b>		
Depreciation – Property, plant and equipment	912	1,150
Depreciation – Right of use assets	1,639	1,686
Amortization of intangible assets	36,260	35,421
Amortization of contract related assets	3,038	1,703
Contract liabilities - fair value haircut	1,497	3,889
Share based payments expense	9,916	25,978
Restructuring charges	-	1,481
Foreign exchange movements	3,209	731
Impairment credit on trade receivables	(183)	(300)
<b>Movements:</b>		
Movements in trade receivables	(1,716)	(24,772)
Movements in other receivables	(2,471)	3,162
Movements in trade payables	(1,499)	(610)
Movements in other payables	(39,134)	(29,343)
Movement in other pensions	(299)	245
Movements in provisions	(1,157)	(1,834)
Movements in contract related assets	(8,267)	(12,116)
Movements in contract liabilities	40,832	43,712
<b>Cash generated from operations</b>	<b>39,198</b>	<b>29,403</b>
Interest paid	(8,118)	(14,013)
Interest received	2	2
Tax paid	(5,019)	(2,415)
<b>Net cash inflow from operating activities</b>	<b>26,063</b>	<b>12,977</b>
<b>Cash flow used in investing activities</b>		
Purchase of property, plant and equipment	(2,046)	(308)
Purchase and development of intangible assets	(103)	(2,897)
Acquisition of a business, net of cash	(2,545)	(489,908)
<b>Net cash outflow from investing activities</b>	<b>(4,694)</b>	<b>(493,113)</b>
<b>Net cash inflow/(outflow) before financing activities</b>	<b>21,369</b>	<b>(480,136)</b>

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**

**Interim Condensed Consolidated Statement of Cash Flows (unaudited)**

For the three months ended 31 January 2022

	<b>3 Months ended</b>	<b>3 Months ended</b>
	<b>31 Jan 2022</b>	<b>31 Jan 2021</b>
	<b>US\$'000</b>	<b>US\$'000</b>
<b>Cash flows from/(used in) financing activities</b>		
Proceeds from contribution of share premium	-	135,338
Proceeds from bank borrowings	-	300,000
Payment of arrangement fees	-	(4,008)
Repayment of bank borrowings	(900)	(900)
Payment of interest rate swap premia	(2,331)	(2,214)
Lease payments	(1,731)	(260)
Loan repaid by intermediary parent undertaking	-	1,500
<b>Net cash (outflow)/inflow from financing activities</b>	<b>(4,961)</b>	<b>429,456</b>
<b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>16,408</b>	<b>(50,680)</b>
Foreign exchange movements	(226)	534
Cash and cash equivalents at beginning of period	61,061	94,933
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>77,243</b>	<b>44,787</b>



## APPENDIX 2 Reconciliation from IFRS to Adjusted Pro Forma Figures

### IFRS Revenue to Adjusted Revenue

	<b>3 Months ended</b> <b>31 Jan 2022</b> <b>Actual FX</b> <b>USD \$M</b>	<b>3 Months ended</b> <b>31 Jan 2021</b> <b>Actual FX</b> <b>USD \$M</b>	<b>Year on</b> <b>Year</b> <b>Movement %</b> <b>Actual FX</b>
Revenue - IFRS	153.5	126.4	21%
<i>Adjustments</i>			
Contract liability haircut amortized	1.5	3.9	-62%
Pro Forma Rancher	-	3.7	n.m
Other items	-	0.1	n.m
<b>Adjusted Revenue</b>	<b>155.0</b>	<b>134.1</b>	<b>16%</b>

*Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in Q1 2021.*

### IFRS Operating Loss to Adjusted EBITDA

	3 Months ended 31 Jan 2022 Actual FX USD \$M	3 Months ended 31 Jan 2021 Actual FX USD \$M	Year on Year Movement % Actual FX
Operating loss - IFRS	(3.4)	(20.8)	-84%
<i>Adjustments</i>			
Depreciation and Amortization	38.8	38.3	1%
Separately reported items	-	4.6	-100%
Contract liability haircut amortized	1.5	3.9	-62%
Non-recurring items	2.8	7.0	-60%
Share-based payments - charge	9.9	26.0	-62%
Share-based payments - ER taxes	0.4	-	n.m
Foreign exchange - unrealized	2.3	3.5	-34%
<b>Adjusted EBITDA - Non pro forma</b>	<b>52.3</b>	<b>62.5</b>	<b>-16%</b>
Pro Forma Rancher	-	(1.8)	-100%
<b>Adjusted EBITDA - pro forma</b>	<b>52.3</b>	<b>60.7</b>	<b>-14%</b>

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in Q1 2021.

### Adjusted Deferred Revenue to IFRS Deferred Revenue

	3 Months ended		3 Months ended	Year on
	31 Jan 2022		31 Jan 2021	Year
	Actual FX		Actual FX	Year
	USD \$M		USD \$M	Movement %
<b>Movement in contract liabilities: Pro forma</b>	<b>(40.8)</b>		(46.4)	-12%
Pro Forma Rancher	-		2.7	-100%
<b>Movement in contract liabilities: Non Pro forma</b>	<b>(40.8)</b>		<b>(43.7)</b>	<b>-7%</b>
Adjustments:				
Contract liability haircut amortized	(1.5)		(3.9)	-62%
<b>Movement in contract liabilities - IFRS</b>	<b>(42.3)</b>		<b>(47.6)</b>	<b>-11%</b>

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in Q1 2021.

## IFRS Net Cash Inflow from Operating Activities to Adjusted uFCF

	3 Months ended 31 Jan 2022 Actual FX USD \$M	3 Months ended 31 Jan 2021 Actual FX USD \$M	Year on Year Movement % Actual FX
<b>Net cash inflow from operating activities</b>	<b>26.1</b>	<b>13.0</b>	101%
Interest paid	8.1	14.0	-42%
Tax paid	5.0	2.4	108%
<b>Cash generated from operations</b>	<b>39.2</b>	<b>29.4</b>	<b>33%</b>
Addbacks - non cash items	(56.4)	(71.7)	-21%
Movements - other working capital	44.8	51.5	-13%
Movement in other pensions	0.3	(0.2)	-250%
Movements in provisions	1.2	1.8	-33%
Movements in contract related assets	8.3	12.1	-31%
Movements in contract liabilities	(40.8)	(43.7)	-7%
Settlement of VSOP Scheme	-	-	n.m
<b>Operating loss per IFRS Statements</b>	<b>(3.4)</b>	<b>(20.8)</b>	<b>-84%</b>
Depreciation and Amortization	38.8	38.3	1%
<b>EBITDA per IFRS Statements</b>	<b>35.4</b>	<b>17.5</b>	<b>102%</b>
Separately reported items	0.0	4.6	-100%
Non-recurring items	2.8	7.0	-60%
Share-based payments - charge	9.9	26.0	-62%
Share-based payments - ER taxes	0.4	-	n.m
Deferred revenue haircut	1.5	3.9	-62%
Foreign Exchange - Unrealized	2.3	3.5	-34%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>52.3</b>	<b>62.5</b>	<b>-16%</b>
Rancher pro-forma Adjustment	-	(1.8)	-100%
<b>Adjusted EBITDA (SUSE &amp; Rancher pro-forma)</b>	<b>52.3</b>	<b>60.7</b>	<b>-14%</b>
Movement in contract liabilities	40.8	46.4	-12%
<b>Adjusted Cash EBITDA (SUSE &amp; Rancher pro-forma)</b>	<b>93.1</b>	<b>107.1</b>	<b>-13%</b>
IFRS 15	(5.1)	(10.0)	-49%
IFRS 16	(1.9)	(2.0)	-5%
Change in core working capital	(34.5)	(51.7)	-33%
Gross capital expenditure	(2.0)	(0.4)	400%
Tax expense	(5.0)	(2.4)	108%
Other adjustments - Rancher pro-forma	-	(1.8)	-100%
<b>Adjusted unlevered Free Cash Flow</b>	<b>44.6</b>	<b>38.8</b>	<b>15%</b>

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in Q1 2021.

## APPENDIX 3 Comparable Data for Prior Periods

USD \$M		2021				2022
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ACV by Sol's	Core	111.3	94.6	101.5	98.7	119.9
	Emerging	26.3	14.4	17.5	26.3	23.9
	<b>Total</b>	<b>137.6</b>	<b>109.0</b>	<b>119.0</b>	<b>125.0</b>	<b>143.8</b>
Adj Revenue	Core	118.6	121.4	133.2	133.4	130.2
	Emerging	15.5	15.4	17.8	20.6	24.8
	<b>Total</b>	<b>134.1</b>	<b>136.8</b>	<b>151.0</b>	<b>154.0</b>	<b>155.0</b>
Cost of sales		8.1	10.5	11.6	10.8	11.8
<b>Gross Profit</b>		<b>126.0</b>	<b>126.3</b>	<b>139.4</b>	<b>143.2</b>	<b>143.2</b>
<i>% Margin</i>		94%	92%	92%	93%	92%
Sales, Marketing & Operations		31.5	35.9	39.0	45.7	43.0
Research & Development		22.0	22.4	25.4	24.8	27.0
General & Administrative		11.8	19.8	19.8	24.7	20.9
<b>Total operating expenses</b>		<b>65.3</b>	<b>78.1</b>	<b>84.2</b>	<b>95.2</b>	<b>90.9</b>
<b>Adj EBITDA</b>		<b>60.7</b>	<b>48.2</b>	<b>55.2</b>	<b>48.0</b>	<b>52.3</b>
<i>Adj EBITDA Margin</i>		45%	35%	37%	31%	34%
Change in deferred revenue		46.4	6.2	9.8	3.7	40.8
<b>Adj Cash EBITDA</b>		<b>107.1</b>	<b>54.4</b>	<b>65.0</b>	<b>51.7</b>	<b>93.1</b>
<i>% Margin</i>		80%	40%	43%	34%	60%

## APPENDIX 4 Alternative Performance Measures (APM)

This document contains certain alternative performance measures (collectively, “APMs”) including ACV, ARR, NRR, Adjusted Revenue, Adjusted Gross Profit, Adjusted Gross Profit Margin, 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 Gross Profit, Adjusted Gross Profit Margin, 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 EBITDA Margin”: expressed as a percentage, this APM represents Adjusted EBITDA divided by Adjusted Revenue;

“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” is 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;

“Constant Currency”: Constant Currency for ACV and costs, is calculated by re-stating the prior year period results to reflect exchange rates prevailing during the reported period. Constant currency for Adjusted revenue, is calculated by re-stating the in-period revenue generated in the prior period from the prior period ACV to reflect exchange rates prevailing during the reported period. No such restatement is needed for revenues in prior periods unwinding from deferred revenue, as these revenues are locked into US denominated values when the associated ACV was generated;

“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;

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