

# SUSE wächst im dritten Quartal stark über alle Geschäftsbereiche hinweg

- SUSE verzeichnet ein starkes drittes Quartal und erwartet, dass der bereinigte Umsatz für das Gesamtjahr in der oberen Hälfte der Prognosespanne liegen und das bereinigte Cash-EBITDA das obere Ende der Prognosespanne übertreffen wird.
- Der annualisierte Auftragswert (ACV) stieg im dritten Quartal um 39 % auf \$ 119,0 Millionen. Im Kerngeschäft stieg der ACV um 36 %, im Emerging Segment um 59 %.
- Der Gesamt-ARR (jährlich wiederkehrender Umsatz) lag bei \$ 555,5 Millionen, das entspricht einem Wachstum von 20 % gegenüber dem Vorjahr; der SUSE-ARR betrug \$ 489,7 Millionen, ein Plus von 14 %; der Rancher-ARR betrug \$ 65,8 Millionen, ein Plus von 115 %.
- Der bereinigte Umsatz lag mit \$ 151 Millionen 21 % über dem Vorjahreswert.
- Durch die Wachstumsinvestitionen von SUSE wurde im dritten Quartal ein bereinigtes EBITDA von \$ 55,2 Millionen erzielt, 10 % über dem Vorjahreswert bei einer Marge von 37 %.
- Das bereinigte Cash-EBITDA betrug \$ 65,0 Millionen, ein Plus von 84 % und eine Marge von 43 %.
- Die Nettoverschuldung belief sich zum Quartalsende auf \$ 653,1 Millionen, wobei die Leverage auf 2,6x gesenkt wurde.
- SUSE S.A. wurde im Laufe des Quartals an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert, dadurch konnte die Verschuldung reduziert werden.
- Neue Lösungen beschleunigen den Wechsel der Kunden in die Cloud.
- SUSE tätigte erhebliche weitere Investitionen in Innovationen und Vertrieb zur Förderung des weiteren Wachstums.

Millionen USD	Q3	Q3	Wachstum	Q3 YTD	Q3 YTD	Wachstum
	2021	2020	%	2021	2020	%
ACV	119.0	85.9	39%	365.6	293.0	25%
Bereinigter Umsatz	151.0	125.3	21%	421.9	365.7	15%
Bereinigtes EBITDA	55.2	50.4	10%	164.1	137.8	19%
<i>Bereinigtes EBITDA-Marge (%)</i>	<i>37%</i>	<i>40%</i>		<i>39%</i>	<i>38%</i>	
Bereinigtes Cash-EBITDA:	65.0	35.4	84%	226.5	150.5	50%
<i>Marge (%)</i>	<i>43%</i>	<i>28%</i>		<i>54%</i>	<i>41%</i>	
Bereinigter uFCF	39.0	30.9	26%	145.4	126.5	15%
Cash conversion	71%	61%		89%	92%	

*Hinweis: Diese Tabelle enthält alternative Leistungskennzahlen, die in Anhang 5 dieses Dokuments definiert sind. Die Darstellung beruht auf pro-forma-Zahlen, die Rancher im Vorjahr und im Jahr 2021 so berücksichtigen, als ob das Unternehmen am 1. November 2020 erworben worden wäre. Die gesetzlich vorgeschriebenen Daten für das laufende Jahr sind in Anhang 1 aufgeführt.*

**Luxemburg – 16. September 2021** – SUSE S.A. (das „Unternehmen“ oder „SUSE“), ein unabhängiger führender Anbieter von Open Source-Software, spezialisiert auf Enterprise Linux-Betriebssysteme, Container Management und Edge-Lösungen, legte heute seine Ergebnisse für das dritte Quartal des Geschäftsjahres 2021 vor, das am 31. Juli 2021 endete.

„SUSE kann auf ein starkes Quartal zurückblicken“, sagt Melissa Di Donato, CEO von SUSE. „Wir liefern unseren Kunden weiterhin was wir versprechen, erzielen starke Ergebnisse über all unsere Geschäftsbereiche hinweg und bringen wegweisende Innovationen auf den Markt, die zu weiterem Wachstum beitragen werden. Diese positive Entwicklung unseres Geschäfts zeigt, dass die Grundsteine für große zukünftige Erfolge von SUSE gelegt sind.“

„Wir haben heute unsere Prognose bestätigt, da wir weiterhin ein starkes Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen verzeichnen“, so Andy Myers, CFO von SUSE. „Dabei wird das Wachstum sowohl im Kerngeschäft als auch im Emerging Segment über sämtliche Vertriebswege generiert.“

## Finanz- und Geschäftsbericht

Die Angaben in diesem Abschnitt beruhen auf der Darstellung der alternativen Leistungskennzahlen, die im Anhang 5 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 Halbjahreszahlen für 2021 umfassen die pro-forma-Zahlen für Rancher für neun Monate. Eine Überleitung zu den IFRS-Angaben ist in Anhang 2 enthalten, eine Zusammenfassung der gesetzlich vorgeschriebenen Finanzausweise für die ersten neun Monate 2021 in Anhang 1. Die Ergebnisse werden unter Berücksichtigung der aktuellen Wechselkurse ausgewiesen.

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

Die SUSECON Digital 2021, SUSEs wichtigste jährliche Kundenveranstaltung, fand zu Beginn des dritten Quartals statt. Auf der Konferenz erhalten Kunden technische Informationen und Updates zu neuen Produkten und Lösungen, welche die Position von SUSE als weltweit führender Anbieter von innovativen und zuverlässigen Open Source-Lösungen für Unternehmen stärken. Die Konferenz war ein großer Erfolg: Die Teilnehmerzahl stieg im Vergleich zur (digitalen) Konferenz im Vorjahr um fast 90 %. Dies zeigt, dass die Kunden das besondere Engagement von SUSE für die Bereitstellung von wirklich innovativen und offenen Produkten und Lösungen zu schätzen wissen, denn damit haben sie die Wahlfreiheit und eine große Flexibilität bei der Gestaltung und Implementierung einer auf ihre Anforderungen zugeschnittenen IT-Strategie.

Auf der diesjährigen Konferenz gab es nicht nur ein Update zu den SUSE Linux-Produkten, sondern auch erstmals Neuigkeiten zu SUSE Rancher: SUSE hat das im letzten Jahr übernommene Unternehmen mit der Ankündigung eines wichtigen neuen SUSE Rancher-Produkts vorgestellt. Dies zeigt, dass es durch den Zusammenschluss von Rancher und SUSE gelungen ist, die Entwicklung von neuen Produkten zu

beschleunigen und sich ergänzende Kompetenzen zusammenzuführen – ein Vorteil für die Kunden beider Unternehmen. Außerdem wurde mit SUSE Hybrid IT ein kompletter Software-Stack angekündigt, mit dem herkömmliche und Cloud-native Anwendungen in Rechenzentren und Cloud-Umgebungen ausgeführt werden können.

Die wichtigsten neuen Produktankündigungen waren:

- SUSE Linux Enterprise Server 15 Service Pack 3 (SLES 15 SP3): Die nächste Evolutionsstufe unseres Kernbetriebssystems, mit dem IT-Systembetreiber und Entwickler die Digitalisierung beschleunigen können.
- SUSE Rancher 2.6: Erhöht die Benutzerfreundlichkeit von Kubernetes maßgeblich und bietet zusätzlich zur bestehenden Unterstützung für Amazon EKS ein vollständiges Lifecycle-Management von Microsoft AKS- und Google GKE-Clustern. Die Kunden können jetzt die einmaligen Vorteile der Kubernetes-Services der einzelnen Public-Cloud-Anbieter nutzen und profitieren dabei von der einheitlichen Steuerung, den erweiterten Funktionen sowie der Automatisierung durch SUSE Rancher.
- SUSE Edge: Eine offene, schlanke Software-Infrastruktur, mit denen Kunden Unternehmensanwendungen für das Edge-Computing entwickeln, bereitstellen und verwalten können. SUSE Edge verbindet Edge-basierte Workloads mit der Cloud und On-Premise-Rechenzentren mit einem automatischen und sicheren Verwaltungssystem.

SUSE investierte weiter in Open Source-Innovationen und stellte auf der Konferenz vor, wie das Unternehmen verschiedene neue Open Source-Projekte vorantreibt, darunter Harvester, Epinio, Opni und Trento. Mit diesen und anderen Projekten erhält SUSE seine technologische Führungsposition sowohl bei Linux als auch bei Kubernetes und baut diese weiter aus. Darüber hinaus wird sich das Unternehmen auch künftig in zukunftsweisende Projekte einbringen, mit anderen Akteuren zusammenarbeiten und dazu beitragen, die Kubernetes- und Linux-Technologien so zu gestalten, dass sie den Herausforderungen gerecht werden, vor denen die Kunden heute und morgen stehen.

Weitere Highlights im Bereich Innovation entstanden durch die Zusammenarbeit von SUSE Rancher und Arm: Mit Initiativen wie dem Projekt Cassini und der kürzlich angekündigten Scalable Open Architecture for Embedded Edge (SOAFEE) haben sie ihren Kunden weiterhin eine hocheffiziente Cloud-Native-Architektur für den Edge-Bereich zur Verfügung gestellt. Im Rahmen von SLES für Arm 15 SP3 wurden neue Funktionen hinzugefügt, um eine höhere Leistung auf Arm Neoverse-basierten Plattformen zu erreichen.

Die zahlreichen Innovationen und neuen Produktfunktionen belegen, dass SUSE seine betriebliche Leistungsfähigkeit und gute Reputation dazu nutzt, den Umsatz in allen Geschäftsfeldern zu steigern und die Präsenz des Unternehmens in wichtigen Wachstumsmärkten wie Containern und Edge Computing auszubauen. SUSE nutzt seine Größenvorteile und Expertise, um SUSE Rancher erfolgreich zu integrieren und das Wachstum zu beschleunigen.

Die auf den Kunden ausgerichteten Innovationen von SUSE und das hohe Niveau des Kundenservices sind aus unserer Sicht die Hauptgründe dafür, dass SUSE seinen Net Promoter Score erneut steigern und das unten dargestellte starke finanzielle Wachstum erzielen konnte.

## Annualisierter Vertragswert (ACV) und Umsatzerlöse

Millionen USD		Q3	Q3	Wachstum	Q3 YTD	Q3 YTD	Wachstum
		2021	2020	%	2021	2020	%
ACV nach Lösung	Kerngeschäft	101.5	74.9	36%	307.4	260.3	18%
	Emerging Segment	17.5	11.0	59%	58.2	32.7	78%
	<b>Gesamt</b>	<b>119.0</b>	<b>85.9</b>	<b>39%</b>	<b>365.6</b>	<b>293.0</b>	<b>25%</b>
Bereinigter Umsatz	Kerngeschäft	133.2	114.5	16%	373.2	335.6	11%
	Emerging Segment	17.8	10.8	65%	48.7	30.1	62%
	<b>Gesamt</b>	<b>151.0</b>	<b>125.3</b>	<b>21%</b>	<b>421.9</b>	<b>365.7</b>	<b>15%</b>

SUSE hat auch im dritten Quartal ein starkes Wachstum verzeichnet, wobei der ACV in allen Geschäftsbereichen stieg – vor allem im Emerging Segment, in dem sich SUSE Rancher äußerst dynamisch entwickelt. In den Endkunden-RTMs (Routes to Market), trugen die Cloud Service Provider (CSPs), insbesondere die Hyperscaler, zu starkem Wachstum bei. Alle geografischen Regionen trugen zum Wachstum bei.

Der ACV im Kerngeschäft legte im Quartalsvergleich um 36 % zu und stieg auf \$ 101,5 Millionen. Diese starke Leistung wurde durch erwartete Vertragsverlängerungen und erfolgreiches Upselling bei Endkunden- und CSP-RTMs sowie durch zwei rückwirkende Nutzungsverträge unterstützt. Darunter waren mehrere wichtige mehrjährige Vertragsverlängerungen, die erheblich zum ACV-Wachstum und den abgegrenzten Umsatzerlösen beigetragen haben. Nachdem im vorangegangenen Quartal noch ein Rückgang um 2 % ausgewiesen wurde, verzeichnete der IHV RTM im Jahresvergleich ein Plus von 8 %, da die deutlich gestiegenen Embedded-Umsätze aufgrund von Verzögerungen in der Hardware-Lieferkette anhaltende Schwäche im IHV-Geschäft ausgleichen konnten.

Im Bereich Embedded konnte im dritten Quartal ein besonders bemerkenswertes Geschäft mit einem großen US-amerikanischen Systemintegrator abgeschlossen werden: Dabei wurde ein Vertrag mit einem ACV von \$ 5,4 Millionen verlängert und auf ein Volumen von \$ 7,8 Millionen erweitert. Die Vertragsverlängerung sieht eine Ausweitung um zusätzliche Workloads sowie den Austausch der vom Kunden bisher eingesetzten Betriebssysteme von Wettbewerbern vor. Mit dieser Vertragsverlängerung und -erweiterung hat SUSE sich für die nächsten fünf Jahre einen wiederkehrenden ACV im Volumen von \$ 56 Millionen gesichert. Dieser Erfolg bestätigt die Robustheit und Zuverlässigkeit des Geschäftsmodells von SUSE.

Das ACV-Wachstum im Kerngeschäft betrug in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 18 % und entspricht damit unserer Prognose für das Gesamtjahr.

Der ACV für das Emerging Segment legte um 59 % auf \$ 17,5 Millionen in diesem Quartal zu, da SUSE Rancher mit einer Reihe von wichtigen Geschäftsabschlüssen gute Ergebnisse erzielte. Darunter waren mehrere neue Projekte von etablierten Organisationen und erstmals auch eine Fluggesellschaft als Kunde. Das stärkste Wachstum im Emerging Segment war in Nordamerika zu verzeichnen, denn hier wurden mehrere große Verträge mit Finanzdienstleistern und Technologieunternehmen verlängert.

SUSE ist außerdem eine strategische Embedded-Partnerschaft mit UiPath eingegangen, einem führenden Unternehmen im Bereich der Software-Automatisierung für Unternehmen. UiPath beabsichtigt, SUSE Rancher zu nutzen und Kunden zusätzliche Optionen zur Bereitstellung und Nutzung der UiPath-Plattform zu bieten.

Alle geografischen Regionen verzeichneten ein starkes Wachstum, wobei die beiden größten Regionen, EMEA und Nordamerika, ein Umsatzwachstum von 36 % bzw. 39 % ausweisen konnten. In Nordamerika profitierte das Unternehmen vom Wachstum bei SUSE Rancher sowie einer starken Leistung des Kerngeschäfts. Die Wachstumsmärkte APJ und Lateinamerika verzeichneten ein Plus von 25 % bzw. 22 %. In der Region Greater China konnte SUSE den ACV um 69 % auf \$ 10,0 Millionen steigern, was nicht zuletzt auf zwei große Verträge zurückzuführen war.

Die gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit ist mit 19 Monaten stabil geblieben, da der Erfolg beim Abschluss von mehrjährigen Endkundenverträgen den wachsenden Anteil von Cloud-Verträgen mit kürzerer Laufzeit ausgeglichen hat.

Der Einfluss von Wechselkursänderungen auf den ACV war im dritten Quartal gering: So belief sich das Wachstum unter Zugrundelegung der tatsächlichen Wechselkurse auf 39 % im Vergleich zum Vorjahr; wechsellkursbereinigt lag das Wachstum nur bei 37 % und damit geringfügig niedriger. Das ACV-Wachstum für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres betrug 25 % (ohne Bereinigung um die Wechselkurse) bzw. 21 % (wechsellkursbereinigt).

Der bereinigte Umsatz für das dritte Quartal belief sich auf \$ 151,0 Millionen und lag damit um 21 % über dem Niveau des Vorjahres. Sowohl das Kerngeschäft als auch das Emerging Segment leisteten einen erheblichen Beitrag zum Umsatzwachstum.

In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurde ein bereinigter Umsatz von \$ 421,9 Millionen erzielt. Dies entspricht einem Anstieg um \$ 56,2 Millionen bzw. 15 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Das im dritten Quartal im Kerngeschäft realisierte Umsatzwachstum von 16 % ist auf den Anstieg der Verkaufszahlen in den CSP-Kanälen (insbesondere Hyperscaler) sowie die Regionen Nordamerika und EMEA zurückzuführen. Das Wachstum bei den unabhängigen Hardwareherstellern (IHV) fiel dagegen geringer aus, da mehrere große Partner schwächere Umsätze verzeichneten, wobei das Embedded-Geschäft gut verlaufen ist.

Die Umsatzerlöse im Emerging Segment legten um 65 % auf \$ 17,8 Millionen zu, da SUSE Rancher seine Verkäufe steigern und seine Präsenz in den IHV- und CSP-Kanälen ausbauen konnte.

Der Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Umsatzerlöse war im dritten Quartal vernachlässigbar mit einem Wachstum von 21% mit und ohne Bereinigung um die Wechselkurse. Der Einfluss der Wechselkursentwicklung fällt für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres gering aus. So betrug das Wachstum ohne Bereinigung um die Wechselkurse 15 % und wechsellkursbereinigt 14 %.

## Jährlich wiederkehrende Umsätze (ARR) und Netto-Bindungsrate (NRR)

Millionen USD	Am 30. April	
	2021	2020 Veränderung in %
ARR – SUSE (per Ende Januar 2021)	489.7	14%
ARR – Rancher (per Ende Januar 2021)	65.8	115%
<b>ARR – Gesamt</b>	<b>555.5</b>	<b>20%</b>
Netto-Bindungsrate – SUSE (in %)	110.6%	110.5%
Netto-Bindungsrate – Rancher (in %)	143.4%	137.4%

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

Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (ARR) verlief erneut stark und beschleunigte sich sogar. So betrug der ARR \$ 555,5 Millionen, ein Plus von 20 % im Vergleich zum Vorjahr, was die anhaltende Leistungsfähigkeit des Unternehmens belegt und auf einer langjährigen Erfolgsbilanz mit steigenden vertraglich vereinbarten Umsätzen sowie einer Erweiterung der aktiven Abonnenten beruht. Mit einem Wachstum von 14 % wächst SUSE schneller als der Gesamtmarkt (CAGR von 12 %). Die hohe Wachstumsrate (115 %) von SUSE Rancher belegt, dass die Kombination eines starken Marktwachstums und der Synergien mit SUSE große Vorteile bietet.

Die Wechselkursentwicklung hat insgesamt in geringem Umfang zum Anstieg des ARR um 20 % beigetragen, doch auch wechselkursbereinigt hätte das Wachstum noch 17 % betragen, was sich vor allem auf das Geschäft von SUSE ausgewirkt hat.

Die Netto-Bindungsrate (NRR) des SUSE-Geschäfts lag bei 110,6 %. Damit ist die NRR im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben und gegenüber dem zweiten Quartal um 2 % gestiegen.

Die NRR von SUSE Rancher stieg auf 143,4 %, nachdem sie im Vorquartal noch 125 % betragen hatte. Dieser Anstieg zeigt, dass das Unternehmen seit der Übernahme ausgezeichnete Fortschritte gemacht hat.

## Kosten:

Millionen USD	Q3 2021	Q3 Wachstum 2020	%	Q3 YTD 2021	Q3 YTD Wachstum 2020	%
<b>Bereinigter Umsatz</b>	151.0	125.3	21 %	421.9	365.7	15%
Umsatzkosten	11.6	7.6	53%	30.2	22.2	36%
<b>Bruttogewinn</b>	<b>139.4</b>	<b>117.7</b>	<b>18%</b>	<b>391.7</b>	<b>343.5</b>	<b>14%</b>
<i>Marge (%)</i>	<i>92%</i>	<i>94%</i>		<i>93%</i>	<i>94%</i>	
Vertrieb, Marketing & Betrieb	39.0	32.9	19%	106.4	102.4	4%
Forschung & Entwicklung	25.4	20.3	25%	69.8	60.7	15%
Vertriebsgemeinkosten	19.8	14.1	40%	51.4	42.6	21%
<b>Betriebsaufwand gesamt</b>	<b>84.2</b>	<b>67.3</b>	<b>25%</b>	<b>227.6</b>	<b>205.7</b>	<b>11%</b>

*Hinweis: 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 blieb mit 92 % auf dem gleichen Niveau wie im zweiten Quartal und lag damit leicht unter Vorjahr, da die Umsatzkosten durch Kosten für Dritte im Zusammenhang mit den neuen Staatsaufträgen in Nordamerika höher ausfielen.

Der gesamte Betriebsaufwand belief sich im dritten Quartal auf \$ 84,2 Millionen, ein Plus von 25 % gegenüber dem Vorjahr. Diese zusätzlichen Kosten wurden im Wesentlichen durch die Einstellung von zusätzlichen Mitarbeitern verursacht, die zur Unterstützung der Investitionen in den Bereichen Innovation und Vertrieb benötigt wurden.

Die Kosten für Vertrieb, Marketing und Operations stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 19 %. Dies war in erster Linie auf Neueinstellungen, sowie auf höhere Ausgaben für Marketingaktivitäten zurückzuführen, die im Zuge der Normalisierung des Geschäfts nach dem von Corona-Beschränkungen geprägten Vorjahr anfielen.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen ebenfalls, da SUSE mehr Mitarbeiter beschäftigte, insbesondere bei SUSE Rancher. Gleichzeitig stiegen die Personalkosten durch die Erhöhung von Löhnen und Gehältern.

Die Vertriebsgemeinkosten sind aus verschiedenen Gründen im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Der Gesamtanstieg betrug 40 % und bewegte sich damit auf ähnlichem Niveau wie im zweiten Quartal: Nach der Trennung von Miro Focus hat SUSE auf unabhängige Systeme umgestellt; ferner mussten weitere Mitarbeiter eingestellt werden, um die Anforderungen zu erfüllen, die an ein börsennotiertes Unternehmen gestellt werden; und schließlich fielen Beratungskosten und wechselkursbedingte Aufwendungen an. Im dritten Quartal lagen die Kosten auf dem gleichen Niveau wie im Vorquartal.

## Rentabilität

Millionen USD	Q3 2021	Q3 2020	Wachstum %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Wachstum %
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>55.2</b>	<b>50.4</b>	<b>10%</b>	<b>164.1</b>	<b>137.8</b>	<b>19%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (%)</i>	<i>37%</i>	<i>40%</i>		<i>39%</i>	<i>38%</i>	
Veränderung des RAP	9.8	(15.0)	nm	62.4	12.7	nm
<b>Bereinigtes Cash-EBITDA</b>	<b>65.0</b>	<b>35.4</b>	<b>84%</b>	<b>226.5</b>	<b>150.5</b>	<b>50%</b>
<i>Marge (%)</i>	<i>43%</i>	<i>28%</i>		<i>54%</i>	<i>41%</i>	

Das bereinigte Cash-EBITDA für das dritte Quartal betrug \$ 55,2 Millionen (eine Marge von 37 %) und lag 10 % über dem Niveau des Vorjahres. Die Marge entwickelte sich im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum leicht rückläufig, was auf die anhaltenden Investitionen in das Unternehmenswachstum zurückzuführen ist. In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ist das bereinigte EBITDA jedoch insgesamt um 19 % gestiegen, bei einer leicht verbesserten Marge von 39 %.

Die Veränderung des Rechnungsabgrenzungsposten betrug \$ 9,8 Millionen. Dies führte zu einem bereinigten Cash-EBITDA von \$ 65,0 Millionen, das deutlich höher war als der Wert im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Differenz bei den Rechnungsabgrenzungsposten zwischen den beiden Jahren betrug \$ 25 Millionen, was bedeutet, dass sich das bereinigte Cash-EBITDA und der Cashflows deutlich verbessert haben. Ursachen für die positive Entwicklung in diesem Quartal sind das deutliche Plus beim ACV und der anhaltende Erfolg beim Verkauf von im Voraus bezahlten Verträgen mit mehrjähriger Laufzeit.

## Cashflow

Millionen USD	Q3 2021	Q3 2020	Änderung %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Änderung %
<b>Bereinigtes Cash-EBITDA:</b>	<b>65.0</b>	<b>35.4</b>	<b>84%</b>	<b>226.5</b>	<b>150.5</b>	<b>50%</b>
Investitionsaufwand	(1.3)	(0.8)	63%	(2.1)	(1.8)	17%
Sonstiges Working Capital (ohne RAP)	(14.2)	8.8	unbedeutend	(41.8)	13.5	unbedeutend
IFRS 15	(8.3)	(6.5)	28%	(25.6)	(15.8)	62%
IFRS 16	(1.8)	(2.2)	-18%	(5.4)	(8.5)	-36%
Zahlungswirksame Steuern	(0.4)	(1.6)	-75%	(4.4)	(5.0)	-12%
Rancher Pro-Forma-uFCF	0.0	(2.2)	unbedeutend	(1.8)	(6.4)	-72%
<b>Bereinigter uFCF</b>	<b>39.0</b>	<b>30.9</b>	<b>26%</b>	<b>145.4</b>	<b>126.5</b>	<b>15%</b>
<i>Conversion des bereinigten uFCF</i>	<i>71%</i>	<i>61%</i>		<i>89%</i>	<i>92%</i>	

Insgesamt belief sich der Adjusted Unleveraged Free Cash Flow für das Berichtsquartal auf \$ 39,0 Millionen (ein Plus von 26 % gegenüber dem Vorjahr). Ausschlaggebend dafür waren die gestiegene Rentabilität und der Anstieg der abgegrenzten Umsatzerlöse. Der gegenüber dem dritten Quartal des Vorjahres starke Anstieg der Produktabonnements führte dazu, dass das Working Capital entsprechend um \$ 23 Millionen stieg.



Die Cash Conversion lag im dritten Quartal bei 71 %, ein Rückgang gegenüber dem zweiten Quartal, wobei die Cash Conversion im zweiten Quartal aufgrund der Zuflüsse aus dem ersten Quartal hoch war. Die Conversion für die ersten neun Monate des Jahres beträgt 89 %.

## **Verschuldung**

Millionen USD	Zum 31. Juli		
	2021	2020	Änderung in %
Nettoverschuldung	653.1	914.5	-29%

Die Nettoverschuldung belief sich zum 31. Juli 2021 auf \$ 653 Millionen, was einem Rückgang um 29 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dies ist auch ein deutlicher Rückgang gegenüber der Nettoverschuldung zum Ende des zweiten Quartals, die bei \$ 1,205 Milliarden lag. Von den Erlösen aus dem Börsengang wurden im dritten Quartal etwa \$ 502 Millionen zur Reduzierung der Verschuldung des Unternehmens verwendet. Das nachrangig besicherte Darlehen in Höhe von \$ 270 Millionen wurde vollständig getilgt, und der Restbetrag von \$ 232 Millionen zur Rückführung des Term Loan B verwendet.

Die Leverage, die sich aus dem bereinigten Cash-EBITDA der letzten 12 Monate bis zum 31. Juli 2021 ergibt, beträgt demnach 2,6x. Dieser Wert liegt unter dem für das zweite Quartal ausgewiesenen pro-forma-Wert von 3,1x, und auch unter dem beim Börsengang festgelegten maximalen Verschuldungsgrad von 3,5x.

## **Börsengang**

Im dritten Quartal wurde SUSE im Rahmen eines Börsengangs erstmals an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der Prospekt für den Börsengang wurde am 5. Mai 2021 veröffentlicht, und die Notierung wurde am 19. Mai 2021 wirksam.

SUSE S.A. wird mit Wirkung vom 20. September 2021 sowohl in den SDAX als auch in den TecDAX aufgenommen.

## **ESG**

Umwelt-, Sozial- und Governance-Belange (ESG) stehen auch künftig im Mittelpunkt des offenen und innovativen Geschäftsmodells von SUSE – von der Art und Weise, wie wir unsere Geschäfte führen, bis hin zu unseren Mitarbeitern und den gesellschaftlichen Auswirkungen unserer Tätigkeit. Die ESG-Funktion ist direkt dem CEO unterstellt.

Im dritten Quartal untermauerte SUSE seine Erfolge in den Bereichen Corporate Governance und internes Richtlinienmanagement durch die Einführung von relevanten und aktualisierten Versionen wichtiger Richtlinien, darunter dem Kodex für Unternehmensethik (COBE), Richtlinien zu den Themen Diversität, Inklusion und Chancengleichheit sowie Maßnahmen gegen Belästigung und Mobbing. Ergänzt wurde

dies durch verpflichtende unternehmensweite Schulungen zu einschlägigen Themen, beginnend mit Diversität und Inklusion.

Im Hinblick auf das Ziel, 30 % aller Führungspositionen mit Frauen zu besetzen, wurden Fortschritte erzielt und wichtige Partnerschaften mit Organisationen wie WeAreTechWomen geschlossen, um die berufliche Entwicklung von Mitarbeiterinnen zu fördern.

Der Einfluss des Unternehmens auf die Gesellschaft ist ungebrochen. So konnte der SUSE-Udacity Cloud-Native Foundation Kurs mit über 4.000 Teilnehmern aus mehr als 100 Ländern abgeschlossen werden. SUSE hat 300 Stipendien vergeben; einer der Stipendiaten, Damilola Banjoko, sagt dazu: „Durch das Stipendium der SUSE-Stiftung habe ich aus erster Hand erfahren, wie ich Cloud-Konzepte in meine bestehende Arbeit einbinden und in künftigen Projekten anwenden kann.“

Außerdem hat SUSE seine Klimaschutzagenda vorangetrieben und die Erkenntnisse aus der eigenen Treibhausgasemissionsstudie genutzt, um dafür zu sorgen, dass die Bürogebäude des Unternehmens umwelt- und klimafreundlicher werden. SUSE strebt ambitionierte Klimaschutzziele an und will diese konsequent verfolgen und umsetzen.

Auch im öffentlichen Berichtswesen wurden Fortschritte erzielt: So wird SUSE ab Anfang 2022 noch umfassender über die Unternehmenstätigkeit berichten und einen Nachhaltigkeitsbericht vorlegen, der auf den Nachhaltigkeits- und CDP-Standards der Global Reporting Initiative (GRI) beruht.

## **Ausblick**

Angesichts des starken dritten Quartals erwartet SUSE, dass der bereinigte Umsatz für das Gesamtjahr in der oberen Hälfte der zuvor definierten Prognosespanne liegen und das bereinigte Cash-EBITDA das obere Ende der Prognosespanne sogar übertreffen wird. Die pro-forma-Spanne entspricht der ursprünglichen Prognosespanne, bereinigt um die Eingliederung von Rancher ab Beginn des Geschäftsjahres.

Ursprünglich hatte das Unternehmen zum Zeitpunkt des Börsengangs für das Gesamtjahr 2021 einen bereinigten Umsatz in einer Spanne von \$ 550 Millionen bis \$ 570 Millionen prognostiziert. In dieser Prognose war der Umsatzbeitrag von Rancher ab dem Zeitpunkt der Unternehmensübernahme einen Monat nach Beginn des Geschäftsjahres von SUSE bereits berücksichtigt. Da wir inzwischen vor allem alternative Leistungskennzahlen auf pro-forma-Basis verwenden, einschließlich des zusätzlichen Monats (November) für Rancher, liegt die Vergleichsspanne für die Prognose bei \$ 554 Millionen bis \$ 574 Millionen. Rancher hat im November 2020 einen Umsatz von \$ 3,7 Millionen erzielt.

In Anbetracht SUSEs starker Leistung in den ersten neun Monaten dieses Jahres und den Aussichten für das verbleibende Quartal sind wir zuversichtlich, dass das Ergebnis für das Gesamtjahr in der oberen Hälfte der bereinigten pro-forma-Umsatzspanne liegen wird; darüber hinaus erwarten wir nach wie vor eine bereinigte EBITDA-Marge für das Gesamtjahr von +/- 35 Prozent.

Ursprünglich hatte das Unternehmen zum Zeitpunkt des Börsengangs für das Gesamtjahr 2021 ein bereinigtes Cash-EBITDA von \$ 245 Millionen bis \$ 265 Millionen prognostiziert. Auf pro-forma-Basis, einschließlich des zusätzlichen Monats (November) für Rancher, liegt die Vergleichsspanne für die Prognose bei \$ 246 bis \$ 266 Millionen, weil Rancher im November 2020 ein bereinigtes Cash-EBITDA von \$ 0,9 Millionen erzielt hat.

Da ein etwas höherer Umsatz erwartet wird und die Zahl der längerfristigen Verträge, die zum Anstieg der abgegrenzten Umsätze beitragen (was die künftige Umsatzabwicklung und Planbarkeit fördert), nach wie vor steigt, gehen wir davon aus, dass das bereinigte Cash-EBITDA über dem oberen Ende der zuvor kommunizierten Spanne liegen wird, wobei voraussichtlich 10 bis 15 % der Umsatzerlöse abzugrenzen sein werden.

Abgesehen von diesen Anpassungen bleiben unsere Prognose für 2021 und die mittelfristige Prognose unverändert.

## 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 Linux-, Kubernetes-, Container- und Cloud-Angebote 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 fast 2000 Mitarbeiter. SUSE ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.suse.com/>.

### Kontakt

#### Für Investoren:

Jonathan Atack  
Investor Relations, SUSE  
Phone: +44 7741 136019  
Email: IR@suse.com

#### Für Medienvertreter:

Finn McLaughlan  
Kekst CNC  
Phone: +44 77 1534 1608  
Email: finn.mclaughlan@kekstcnc.com

### Informationen zum Webcast

Melissa Di Donato (CEO) und Andy Myers (CFO) werden am 16. September 2021 um 14:00 Uhr MESZ / 13:00 Uhr BST 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/suse20210916>. 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**

<b><u>Datum</u></b>	<b><u>Ereignis</u></b>
20. Januar 2022	Veröffentlichung der Ergebnisse für das vierte Quartal / Analysten-Telefonkonferenz
24. März 2022	Jahreshauptversammlung

## APPENDIX 1 Statutory Financials

### IFRS Income Statement

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
Revenue	148.0	111.7	32%	407.7	327.4	25%
Cost of sales	(12.1)	(5.8)	109%	(32.0)	(19.6)	63%
<b>Gross profit</b>	<b>135.9</b>	<b>105.9</b>	<b>28%</b>	<b>375.7</b>	<b>307.8</b>	<b>22%</b>
Operating expenses	(126.1)	(50.2)	151%	(437.9)	(186.6)	135%
Amortization of intangible assets	(37.7)	(29.3)	29%	(111.1)	(89.4)	24%
Depreciation - PPE	(1.1)	(1.6)	-31%	(3.4)	(3.4)	0%
Depreciation - Right of Use Assets	(1.5)	(1.9)	-21%	(4.6)	(7.8)	-41%
<b>Operating loss</b>	<b>(30.5)</b>	<b>22.9</b>	<b>nm</b>	<b>(181.3)</b>	<b>20.6</b>	<b>nm</b>
Net finance costs	(8.1)	(5.8)	40%	(38.1)	(46.1)	-17%
Share of losses on associate	(0.5)	(0.8)	-38%	(1.6)	(2.0)	-20%
<b>Loss before tax</b>	<b>(39.1)</b>	<b>16.3</b>	<b>nm</b>	<b>(221.0)</b>	<b>(27.5)</b>	<b>nm</b>
Taxation	8.8	(2.9)	nm	51.0	4.9	nm
<b>Loss for the period</b>	<b>(30.3)</b>	<b>13.4</b>	<b>nm</b>	<b>(170.0)</b>	<b>(22.6)</b>	<b>nm</b>

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

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

For the nine months ended 31 July 2021

Income statement:	Nine months ended 31 July 2021			Nine months ended 31 July 2020		
	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000	Headline US\$'000	Separately reported items US\$'000	Total US\$'000
Revenue	407,730	-	407,730	327,351	-	327,351
Cost of sales	(32,024)	-	(32,024)	(19,587)	-	(19,587)
<b>Gross profit</b>	<b>375,706</b>	<b>-</b>	<b>375,706</b>	<b>307,764</b>	<b>-</b>	<b>307,764</b>
Selling and distribution costs	(107,831)	-	(107,831)	(101,384)	-	(101,384)
Research and development costs	(73,441)	-	(73,441)	(53,773)	-	(53,773)
Administrative expenses	(243,060)	(14,061)	(257,121)	(30,866)	(605)	(31,471)
Reversal of / (impairment loss) on trade receivables	433	-	433	86	-	86
<b>Operating (loss)/ profit before depreciation and amortization</b>	<b>(48,193)</b>	<b>(14,061)</b>	<b>(62,254)</b>	<b>121,827</b>	<b>(605)</b>	<b>121,222</b>
Amortization of intangible assets	(111,063)	-	(111,063)	(89,426)	-	(89,426)
Depreciation – Property, plant and equipment	(3,365)	-	(3,365)	(3,388)	-	(3,388)
Depreciation/impairment – Right of use assets	(4,632)	-	(4,632)	(7,792)	-	(7,792)
<b>Operating (loss)/profit</b>	<b>(167,253)</b>	<b>(14,061)</b>	<b>(181,314)</b>	<b>21,221</b>	<b>(605)</b>	<b>20,616</b>
Finance costs	(38,086)	-	(38,086)	(57,514)	-	(57,514)
Finance income	8	-	8	11,462	-	11,462
<b>Net finance costs</b>	<b>(38,078)</b>	<b>-</b>	<b>(38,078)</b>	<b>(46,052)</b>	<b>-</b>	<b>(46,052)</b>
Share of losses on associate	(1,582)	-	(1,582)	(2,008)	-	(2,008)
<b>Loss before tax</b>	<b>(206,913)</b>	<b>(14,061)</b>	<b>(220,974)</b>	<b>(26,839)</b>	<b>(605)</b>	<b>(27,444)</b>
Taxation	48,553	2,393	50,946	4,886	-	4,886
<b>Loss for the period</b>	<b>(158,360)</b>	<b>(11,668)</b>	<b>(170,028)</b>	<b>(21,953)</b>	<b>(605)</b>	<b>(22,558)</b>
Attributable to:						
Equity shareholders of the parent	(158,360)	(11,668)	(170,028)	(21,953)	(605)	(22,558)
Non-controlling interests	-	-	-	-	-	-
<b>Loss for the period</b>	<b>(158,360)</b>	<b>(11,668)</b>	<b>(170,028)</b>	<b>(21,953)</b>	<b>(605)</b>	<b>(22,558)</b>

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Comprehensive Income (unaudited)**
**For the nine months ended 31 July 2021**

	Nine months ended 31 July 2021			Nine months ended 31 July 2020		
	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>(158,360)</b>	<b>(11,668)</b>	<b>(170,028)</b>	<b>(21,953)</b>	<b>(605)</b>	<b>(22,558)</b>
<b>Other comprehensive income:</b>						
<b>Items not to be reclassified to income statement:</b>						
Remeasurement of defined benefit pension schemes	1,068	-	1,068	30	-	30
Related tax impact	(288)	-	(288)	(8)	-	(8)
Currency translation differences	(12,000)	-	(12,000)	(45,967)	-	(45,967)
Cash flow hedge – changes in fair value	(610)	-	(610)	(7,385)	-	(7,385)
Cash flow hedge – reclassified to income statement	6,702	-	6,702	4,290	-	4,290
Related tax impact	(1,495)	-	(1,495)	772	-	772
<b>Other comprehensive losses for the period</b>	<b>(6,623)</b>	<b>-</b>	<b>(6,623)</b>	<b>(48,268)</b>	<b>-</b>	<b>(48,268)</b>
<b>Total comprehensive loss for the period</b>	<b>(164,983)</b>	<b>(11,668)</b>	<b>(176,651)</b>	<b>(70,221)</b>	<b>(605)</b>	<b>(70,826)</b>
<b>Attributable to:</b>						
Equity shareholders of the parent	(164,983)	(11,668)	(176,651)	(70,221)	(605)	(70,826)
Non-controlling interests	-	-	-	-	-	-
<b>Total comprehensive loss for the period</b>	<b>(164,983)</b>	<b>(11,668)</b>	<b>(176,651)</b>	<b>(70,221)</b>	<b>(605)</b>	<b>(70,826)</b>



**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Financial Position (unaudited)**
**As at 31 July 2021**

	As at 31 July 2021 US\$'000	As at 31 October 2020 US\$'000
<b>Non-current assets</b>		
Goodwill	2,573,318	2,134,881
Intangible assets	538,503	519,370
Property, plant and equipment	7,065	7,624
Right of use assets	11,089	13,677
Investment in associate	14,593	16,174
Derivative asset	-	11
Long-term pension assets	1,100	1,039
Other receivables	8,037	7,895
Deferred tax assets	170,014	107,347
Contract related assets	45,677	25,761
	3,369,396	2,833,779
<b>Current assets</b>		
Trade and other receivables	132,844	101,042
Current tax receivables	1,523	1,523
Cash and cash equivalents	135,013	94,933
Contract related assets	26,153	19,649
	295,533	217,147
<b>Total assets</b>	3,664,929	3,050,926
<b>Current liabilities</b>		
Trade and other payables	113,352	93,128
Borrowings	3,600	3,600
Lease liabilities	5,654	5,721
Provisions	4,093	7,199
Current tax liabilities	8,698	10,584
Deferred income – contract liabilities	319,539	246,485
	454,936	366,717
<b>Non-current liabilities</b>		
Borrowings	740,730	934,660
Lease liabilities	7,428	10,729
Provisions	2,336	2,329
Non-current tax liabilities	6,601	6,601
Deferred tax liabilities	96,505	68,695
Retirement benefit obligations	6,672	7,541
Share-based payments	539	13,019
Deferred income – contract liabilities	179,455	155,989
Derivative liabilities	7,645	25,440
Other payables	8,339	11,861
	1,056,250	1,236,864
<b>Total liabilities</b>	1,511,186	1,603,581

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Financial Position (unaudited)**
**As at 31 July 2021**

	As at 31 July 2021 US\$'000	As at 31 October 2020 US\$'000
<b>Equity</b>		
Share capital	16,830	14
Share premium	2,494,004	1,604,251
Retained losses	(334,336)	(130,824)
Other reserves	12,449	3,200
Cash flow hedging reserve	(6,706)	(12,798)
Foreign currency translation reserve	(28,498)	(16,498)
<b>Total equity</b>	<b>2,153,743</b>	<b>1,447,345</b>

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity (unaudited)**

For the nine months ended 31 July 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
As at 1 November 2020	14	1,604,251	(130,824)	3,200	(12,798)	(16,498)	1,447,345
Loss for the period	-	-	(170,028)	-	-	-	(170,028)
Other comprehensive income/(expense) for the period	-	-	(715)	-	6,092	(12,000)	(6,623)
<b>Total comprehensive income/(expense) for the period</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(170,743)</b>	<b>-</b>	<b>6,092</b>	<b>(12,000)</b>	<b>(176,651)</b>
<b>Transactions recorded in equity:</b>							
Contribution of share premium	-	174,036	-	-	-	-	174,036
Contribution of share capital	16,816	(16,816)	-	-	-	-	-
Gross proceeds from Initial Public Offering	-	669,451	-	-	-	-	669,451
Purchase of own shares	-	63,082	-	-	-	-	63,082
Capitalized transaction costs	-	-	(32,769)	-	-	-	(32,769)
Equity settled share-based payments	-	-	-	9,249	-	-	9,249
<b>Total transactions with owners</b>	<b>16,816</b>	<b>889,753</b>	<b>(32,769)</b>	<b>9,249</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>883,049</b>
<b>As at 31 July 2021</b>	<b>16,830</b>	<b>2,494,004</b>	<b>(334,336)</b>	<b>12,449</b>	<b>(6,706)</b>	<b>(28,498)</b>	<b>2,153,743</b>

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity (unaudited)**

For the nine months ended 31 July 2020

	Share capital US\$'000	Share premium US\$'000	Retained losses US\$'000	Other reserve US\$'000	Cash flow Hedging reserve US\$'000	Foreign currency translatio n reserve US\$'000	Total equity US\$'000
<b>As at 1 November 2019</b>	<b>14</b>	<b>1,604,251</b>	<b>(80,037)</b>	<b>839</b>	<b>(11,961)</b>	<b>10,102</b>	<b>1,523,208</b>
Loss for the period	-	-	(22,558)	-	-	-	<b>(22,558)</b>
Other comprehensive income/(expense) for the period	-	-	794	-	(3,095)	(45,967)	<b>(48,268)</b>
<b>Total comprehensive income/(expense) for the period</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(21,764)</b>	<b>-</b>	<b>(3,095)</b>	<b>(45,967)</b>	<b>(70,826)</b>
<i>Transactions recorded in equity:</i>							
Equity settled share-based payments	-	-	-	1,008	-	-	<b>1,008</b>
<b>Total transactions with owners</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,008</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,008</b>
<b>As at 31 July 2020</b>	<b>14</b>	<b>1,604,251</b>	<b>(101,801)</b>	<b>1,847</b>	<b>(15,056)</b>	<b>(35,865)</b>	<b>1,453,390</b>

**SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)**
**Interim Condensed Consolidated Statement of Cash Flows (unaudited)**
**For the nine months ended 31 July 2021**

	Nine months ended 31 July 2021 US\$'000	Nine months ended 31 July 2020 US\$'000
<b>Loss for the period</b>	<b>(170,028)</b>	<b>(22,558)</b>
Net finance costs	38,078	46,052
Taxation	(50,946)	(4,886)
Share of losses on associate	1,582	2,008
<b>Operating (loss)/profit for the period</b>	<b>(181,314)</b>	<b>20,616</b>
<b>Addback:</b>		
Depreciation – Property, plant and equipment	3,365	3,388
Depreciation – Right of use assets	4,632	7,792
Amortization of intangible assets	111,063	89,426
Amortization of contract related assets	6,370	1,888
Contract liabilities – fair value haircut	10,455	14,975
Share based payments expense	166,099	7,338
Restructuring charges	1,407	-
Foreign exchange movements	10,004	(13,808)
Impairment (credit)/loss on trade receivables	(433)	(86)
<b>Movements:</b>		
Movements in trade receivables	(17,216)	11,347
Movements in other receivables	(476)	14,723
Movements in trade payables	(1,421)	1,796
Movements in other payables	(11,455)	10,018
Movement in other pensions	(121)	(367)
Movements in provisions	(4,506)	2,100
Movements in contract related assets	(32,791)	(20,812)
Movements in contract liabilities	59,701	5,223
<b>Cash generated from operations</b>	<b>123,363</b>	<b>155,557</b>
Interest paid	(40,470)	(38,072)
Interest received	8	17
Tax paid	(4,434)	(4,955)
<b>Net cash inflow from operating activities</b>	<b>78,467</b>	<b>112,547</b>
<b>Cash flow from/(used in) investing activities</b>		
Purchase of property, plant and equipment	(2,095)	(1,768)
Purchase and development of intangible assets	(3,201)	(33,629)
Acquisition of a business, net of cash	(489,432)	(15,964)
Proceeds from IPO, net of underwriting costs	659,409	-
Settlement of share-based payments	(112,686)	-
<b>Net cash inflow/(outflow) from investing activities</b>	<b>51,995</b>	<b>(51,361)</b>

Net cash inflow before financing activities	130,462	61,186
<b>SUSE S.A. and its subsidiaries (“the SUSE Group”)</b>		
<b>Interim Condensed Consolidated Statement of Cash Flows (unaudited)</b>		
<b>For the nine months ended 31 July 2021</b>		
	Nine months ended 31 July 2021 US\$'000	Nine months ended 31 July 2020 US\$'000
<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	(3,764)	-
Repayment of bank borrowings	(513,062)	(2,700)
Payment of interest rate swap premia	(6,702)	(4,290)
Lease payments	(3,680)	(8,121)
Loan repaid by intermediary parent undertaking	1,500	-
<b>Net cash outflow from financing activities</b>	<b>(90,370)</b>	<b>(15,111)</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>40,092</b>	<b>46,075</b>
Foreign exchange movements	(12)	(559)
Cash and cash equivalents at beginning of period	94,933	38,197
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>135,013</b>	<b>83,713</b>

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

### IFRS Revenue to Adjusted Revenue

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
Revenue - IFRS	148.0	111.7	32%	407.7	327.4	25%
<i>Adjustments</i>						
Contract liability haircut amortized	3.0	3.9	-23%	10.5	15.0	-30%
Pro Forma Rancher	0.0	9.7	-100%	3.7	23.3	-84%
<b>Adjusted revenue</b>	<b>151.0</b>	<b>125.3</b>	<b>21%</b>	<b>421.9</b>	<b>365.7</b>	<b>15%</b>

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in 2021 Q3YTD, and for the full periods in 2020 Q3 and Q3 YTD.

### IFRS Operating Loss to Adjusted EBITDA

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
Operating loss - IFRS	(30.5)	22.9	nm	(181.3)	20.6	nm
<i>Adjustments</i>						
Depreciation and Amortization	40.3	32.8	23%	119.1	100.6	18%
Separately reported items	4.9	0.6	nm	14.1	0.6	nm
Contract liability haircut amortized	3.0	3.9	-23%	10.5	15.0	-30%
Non-recurring items	5.0	6.8	-26%	18.3	20.8	-12%
Share-based payments - charge	18.3	3.0	nm	166.1	7.3	nm
Share-based payments - ER taxes	1.2	0.0	nm	7.0	0.0	nm
Foreign exchange - unrealized	13.0	(15.9)	nm	12.1	(15.0)	nm
<b>Adjusted EBITDA - Non Pro Forma</b>	<b>55.2</b>	<b>54.1</b>	<b>2%</b>	<b>165.9</b>	<b>149.9</b>	<b>11%</b>
Pro Forma Rancher	0.0	(3.7)	-100%	(1.8)	(12.1)	-85%
<b>Adjusted EBITDA - Pro Forma</b>	<b>55.2</b>	<b>50.4</b>	<b>10%</b>	<b>164.1</b>	<b>137.8</b>	<b>19%</b>

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in YTD 2021, and for the full periods in 2020 Q3 and YTD.

### Adjusted Deferred Revenue to IFRS Deferred Revenue

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
<b>Movement in contract liabilities: Pro Forma</b>	(9.8)	15.0	nm	(62.4)	(12.7)	nm
Pro Forma Rancher	0.0	3.0	nm	2.7	7.5	-64%
<b>Movement in contract liabilities: Non Pro Forma</b>	(9.8)	18.0	nm	(59.7)	(5.2)	nm
Adjustments:						
Contract liability haircut amortized	(3.0)	(3.9)	-23%	(10.5)	(15.0)	-30%
<b>Movement in contract liabilities - IFRS</b>	(12.8)	14.1	nm	(70.2)	(20.2)	nm

Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in YTD 2021, and for the full periods in 2020 Q3 and YTD.



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

USD \$ millions	Q3	Q3	Growth	Q3 YTD	Q3 YTD	Growth
	2021	2020	%	2021	2020	%
<b>Net cash inflow from operating activities</b>	<b>26.7</b>	<b>21.8</b>	<b>22%</b>	<b>78.5</b>	<b>112.5</b>	<b>-30%</b>
Interest paid	11.7	10.9	7%	40.5	38.1	6%
Tax paid	0.4	1.6	-75%	4.4	5.0	-12%
<b>Cash generated from operations</b>	<b>38.8</b>	<b>34.3</b>	<b>13%</b>	<b>123.4</b>	<b>155.6</b>	<b>-21%</b>
Addbacks - non cash items	(76.9)	(22.2)	246%	(313.0)	(111.0)	182%
Movements - other working capital	4.8	(11.8)	nm	30.6	(37.9)	nm
Movement in other pensions	0.2	0.5	-60%	0.1	0.4	-75%
Movements in provisions	1.4	(3.7)	nm	4.5	(2.1)	nm
Movements in contract related assets	11.0	7.8	41%	32.8	20.8	58%
Movements in contract liabilities	(9.8)	18.0	nm	(59.7)	(5.2)	nm
<b>Operating loss per IFRS Statements</b>	<b>(30.5)</b>	<b>22.9</b>	<b>nm</b>	<b>(181.3)</b>	<b>20.6</b>	<b>nm</b>
Depreciation and Amortization	40.3	32.8	23%	119.1	100.6	18%
<b>EBITDA per IFRS Statements</b>	<b>9.8</b>	<b>55.7</b>	<b>-82%</b>	<b>(62.2)</b>	<b>121.2</b>	<b>nm</b>
Separately reported items	4.9	0.6	nm	14.1	0.6	nm
Non-recurring items	5.0	6.8	-26%	18.3	20.8	-12%
Share-based payments - charge	18.3	3.0	nm	166.1	7.3	nm
Share-based payments - ER taxes	1.2	0.0	nm	7.0	0.0	nm
Deferred revenue haircut	3.0	3.9	-23%	10.5	15.0	-30%
Foreign Exchange - Unrealized	13.0	(15.9)	nm	12.1	(15.0)	nm
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>55.2</b>	<b>54.1</b>	<b>2%</b>	<b>165.9</b>	<b>149.9</b>	<b>11%</b>
Rancher Pro-Forma Adjustment	0.0	(3.7)	-100%	(1.8)	(12.1)	-85%
<b>Adjusted EBITDA (SUSE &amp; Rancher Pro Forma)</b>	<b>55.2</b>	<b>50.4</b>	<b>10%</b>	<b>164.1</b>	<b>137.8</b>	<b>19%</b>
Movement in contract liabilities	9.8	(15.0)	nm	62.4	12.7	nm
<b>Adjusted Cash EBITDA (SUSE &amp; Rancher Pro Forma)</b>	<b>65.0</b>	<b>35.4</b>	<b>84%</b>	<b>226.5</b>	<b>150.5</b>	<b>50%</b>
IFRS 15	(8.3)	(6.5)	28%	(25.6)	(15.8)	62%
IFRS 16	(1.8)	(2.2)	-18%	(5.4)	(8.5)	-36%
Change in core working capital	(14.2)	8.8	nm	(41.8)	13.5	nm
Gross capital expenditure	(1.3)	(0.8)	63%	(2.1)	(1.8)	17%
Tax expense	(0.4)	(1.6)	-75%	(4.4)	(5.0)	-12%
Other adjustments - Rancher Pro Forma	0.0	(2.2)	-100%	(1.8)	(6.4)	-72%
<b>Adjusted Unlevered Free Cash Flow</b>	<b>39.0</b>	<b>30.9</b>		<b>145.4</b>	<b>126.5</b>	

*Note: The Pro Forma Rancher adjustment is 1 month in YTD 2021, and for the full periods in 2020 Q3 and YTD.*

## APPENDIX 3 Supplementary Information

### Adjusted Profit Before Tax

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
<b>Adj Revenue</b>	<b>151.0</b>	125.3	21%	<b>421.9</b>	365.7	15%
<b>Adj EBITDA</b>	<b>55.2</b>	50.4	10%	<b>164.1</b>	137.8	19%
Depreciation - PPE	1.1	1.6	-31%	3.4	3.4	0%
Depreciation - Right of Use Assets	1.5	1.9	-21%	4.6	7.8	-41%
Net Finance Costs	8.1	5.8	40%	38.1	46.1	-17%
<b>Adj Profit Before Tax</b>	<b>44.5</b>	41.1	8%	<b>118.0</b>	80.5	47%
<i>Adj Profit Before Tax %</i>	<i>29%</i>	33%		<i>28%</i>	22%	

### ACV - By Route to Market

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD (3mR) 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
<b>ACV by RTM</b>						
End User	97.8	66.2	48%	301.2	233.5	29%
IHV	21.2	19.7	8%	64.4	59.5	8%
<b>Total</b>	<b>119.0</b>	85.9	39%	<b>365.6</b>	293.0	25%

### ACV - By Region

USD \$ millions	Q3 2021	Q3 2020	Growth %	Q3 YTD (3mR) 2021	Q3 YTD 2020	Growth %
Europe, Middle East and Africa	39.9	29.3	36%	160.7	136.8	17%
North America	56.8	40.8	39%	143.5	109.9	31%
Asia Pacific and Japan	9.0	7.2	25%	26.1	20.4	28%
Greater China	10.0	5.9	69%	26.4	19.9	33%
Latin America	3.3	2.7	22%	8.9	6.0	48%
<b>Total</b>	<b>119.0</b>	85.9	39%	<b>365.6</b>	293.0	25%

## APPENDIX 4 Comparable Data for Prior Periods

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

Note: The Q3/Q4 20 Adjusted AEBITDA has been revised since the publication of the pro forma history on the Company website. This represents a phasing adjustment, reducing Cash AEBITDA by \$3.9m in Q3 20, and increasing Cash AEBITDA Q4 '20 by \$3.9m.

## APPENDIX 5 Alternative Performance Measures (APM)

This document contains certain alternative performance measures (collectively, “APMs”) including ACV, ARR, NRR, ACV to Revenue Conversion, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, and Net Debt 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, ACV to Revenue Conversion, Adjusted Revenue, Adjusted EBITDA, Adjusted Cash EBITDA, Adjusted Cash EBITDA Margin, Adjusted uFCF, Cash Conversion, RPO and Net Debt 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;

“ACV to Revenue Conversion”: expressed as a percentage, this APM represents revenue in a given period expressed as a percentage of ACV generated over the same period. The conversion percentage is dependent on the duration and timing of new contracts in the period as well as the renewal timing of existing contracts for any given quarter or fiscal year;

“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 for SUSE 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 Company, adjusted for fair value adjustments;

“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 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;

“Adjusted PBT”: is Adjusted EBITDA (post IFRS 15 and 16), less D&A (excluding intangible amortization) less net financial expense;

“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 non-current financial liabilities, non-current lease liabilities, current financial liabilities and current lease liabilities less cash and cash equivalents as of the respective balance sheet date (excluding capitalized debt arrangement fees (net of amortization) and gains on loan modifications).