

# Microsoft-Telefonkonferenz zum Ergebnis des zweiten Quartals des Geschäftsjahres 2024

Brett Iversen, Satya Nadella, Amy Hood

Dienstag, 30. Januar 2024

## **BRETT IVERSEN:**

Guten Tag und vielen Dank, dass Sie heute bei uns sind. Bei dem Gespräch sind Satya Nadella, Vorstandsvorsitzender und CEO, Amy Hood, Finanzvorstand, Alice Jolla, Leiterin der Buchhaltung, und Keith Dolliver, Unternehmenssekretär und stellvertretender Leiter der Rechtsabteilung, anwesend.

Auf der Microsoft Investor Relations-Website finden Sie eine Pressemitteilung zu unseren Geschäftsergebnissen und eine Folienpräsentation mit einer Finanzübersicht, die unsere vorbereiteten Anmerkungen während des heutigen Gesprächs ergänzen soll und die Unterschiede zwischen GAAP- und Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen aufzeigt. Detailliertere Outlook-Folien werden auf der Microsoft Investor Relations-Website verfügbar sein, wenn wir den Ausblickkommentar zum heutigen Gespräch bereitstellen.

Microsoft hat die Übernahme von Activision Blizzard in diesem Quartal abgeschlossen und wir berichten über die Ergebnisse in unserem Segment für mehr Personal Computing ab dem <sup>13.</sup> Oktober 2023. Dementsprechend umfasst unsere Kennzahl für das Umsatzwachstum bei Xbox-Inhalten und -Diensten die Nettoauswirkungen von Activision. Darüber hinaus enthalten unsere Pressemitteilung und unsere Foliensammlung zusätzliche Informationen über die Nettoauswirkungen der Activision-Akquisition auf unsere Finanzergebnisse.

In diesem Gespräch werden wir bestimmte Nicht-GAAP-Elemente besprechen. Die angegebenen nicht GAAP-konformen Finanzkennzahlen sollten nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den gemäß GAAP erstellten Kennzahlen für die finanzielle Leistung betrachtet werden. Sie werden als zusätzliche erläuternde Posten aufgenommen, um Investierenden dabei zu helfen, die Leistung des Unternehmens im zweiten Quartal zusätzlich zu den Auswirkungen dieser Posten und Ereignisse auf die Finanzergebnisse besser zu verstehen.

Alle Wachstumsvergleiche, die wir heute aufrufen, beziehen sich auf den entsprechenden Zeitraum des letzten Jahres, sofern nicht anders angegeben. Wir werden auch Wachstumsraten in konstanter Währung angeben, sofern verfügbar, um einen Rahmen für die Bewertung der Leistung unserer zugrunde liegenden Geschäftsbereiche zu schaffen, wobei die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen ausgeschlossen werden.

Wenn die Wachstumsraten in konstanter Währung gleich sind, werden wir nur auf die Wachstumsrate verweisen.

Wir werden unsere vorbereiteten Anmerkungen unmittelbar nach dem Gespräch auf unserer Website veröffentlichen, bis das vollständige Transkript verfügbar ist. Die heutige Telefonkonferenz wird live im Internet übertragen und aufgezeichnet. Wenn Sie eine Frage stellen, wird sie in unsere Liveübertragung, in das Transkript und in zukünftige Verwendung der Aufzeichnung aufgenommen. Sie können das Gespräch erneut abspielen und das Transkript auf der Microsoft Investor Relations-Website einsehen.

Während dieses Gespräches werden wir zukunftsgerichtete Aussagen machen, die Vorhersagen, Prognosen oder andere Aussagen über zukünftige Ereignisse sind. Diese Aussagen basieren auf aktuellen Erwartungen und Annahmen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund von Faktoren, die in der heutigen Pressemitteilung zu den Erträgen, in den Kommentaren während dieser Telefonkonferenz und im Abschnitt „Risikofaktoren“ unseres Formulars 10-K, der Formulare 10-Q und anderer Berichte und Einreichungen bei der Börsenaufsichtsbehörde (SEC, Securities and Exchange Commission) erörtert werden, erheblich abweichen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Und damit übergebe ich das Wort an Satya.

**SATYA NADELLA:** Vielen Dank, Brett.

Es war ein Rekordquartal, das von der anhaltenden Stärke der Microsoft Cloud angetrieben wurde, die einen Umsatz von über 33 Milliarden \$ erzielte, was einem Anstieg von 24 % entspricht.

Wir haben uns von der Diskussion über KI zur Anwendung von KI in großem Maßstab weiterentwickelt.

Durch die Einführung von KI auf jeder Ebene unseres Tech-Stacks gewinnen wir neue Kundschaft und helfen dabei, neue Vorteile und Produktivitätsgewinne voranzutreiben.

Jetzt werde ich Beispiele für unsere Dynamik und unsere Fortschritte hervorheben, beginnend mit Azure.

Azure hat in diesem Quartal erneut Anteile gewonnen, mit unserem KI-Vorteil.

Azure bietet die beste Leistung für KI-Training und -Rückschluss und die größte Auswahl an KI-Beschleunigern, darunter die neuesten von AMD und NVIDIA sowie unser eigenes, erstklassiges Azure Maia.

Und mit Azure KI bieten wir Zugriff auf die beste Auswahl von Foundation- und Open-Source-Modellen, einschließlich LLMs und SLMs, die alle tief in Infrastruktur, Daten und Tools in Azure integriert sind.

Wir verfügen jetzt über 53.000 Azure AI-Kundinnen und Kunden. Mehr als ein Drittel davon sind in den letzten 12 Monaten neu zu Azure gekommen.

Unser neues Angebot „Modelle als Dienstleistung“ erleichtert es Fachkräften in der Entwicklung, LLMs von unseren Partnern wie Cohere, Meta und Mistral auf Azure zu nutzen, ohne die zugrunde liegende Infrastruktur verwalten zu müssen.

Wir haben auch die weltweit beliebtesten SLMs entwickelt, die eine mit größeren Modellen vergleichbare Leistung bieten, aber klein genug sind, um auf einem Laptop oder Mobilgerät ausgeführt zu werden. Anker, Ashley, AT&T, EY und Thomson Reuters untersuchen beispielsweise bereits, wie wir unsere SLM Phi für ihre Anwendungen verwenden können.

Und wir haben mit unserem Azure OpenAI Service einen großen Aufschwung erlebt. In diesem Quartal haben wir die Unterstützung für die neuesten Modelle von OpenAI hinzugefügt, darunter GPT-4 Turbo, GPT-4 mit Vision, Dall-E 3, sowie Feinabstimmungen.

Wir verzeichnen eine verstärkte Nutzung durch KI-Startups wie Moveworks, Perplexity, SymphonyAI sowie einige der größten Unternehmen der Welt.

Mehr als die Hälfte des Fortune 500 nutzen heute Azure OpenAI, darunter Ally Financial, Coca-Cola und Rockwell Automation.

Auf der CES in diesem Monat berichtete Walmart beispielsweise, wie das Unternehmen den Azure OpenAI Service zusammen mit seinen eigenen proprietären Daten und Modellen nutzt, um die Arbeitsweise von mehr als 50.000 Mitarbeitenden zu optimieren und das Einkaufserlebnis seiner Millionen starken Kundschaft zu transformieren.

Im Allgemeinen entscheidet sich die Kundschaft weiterhin für Azure, um ihre Cloud-Migrationen zu vereinfachen und zu beschleunigen.

Insgesamt verzeichnen wir größere und strategischere Azure-Deals, wobei die Zahl der Azure-Verpflichtungen im Wert von über einer Milliarde Dollar zunimmt.

Vodafone beispielsweise wird in den nächsten 10 Jahren 1,5 Milliarden \$ in Cloud- und KI-Dienste investieren, um das digitale Erlebnis von mehr als 300 Millionen Kundinnen und Kunden weltweit zu transformieren.

Nun zu den Daten.

Wir integrieren die Leistungsfähigkeit der KI in den gesamten Datenbestand.

Unsere intelligente Microsoft-Datenplattform vereint operative Datenbanken, Analysen, Governance und KI, um Organisationen dabei zu helfen, ihre Datenbestände zu vereinfachen und zu konsolidieren.

Cosmos DB ist die Datenbank der Wahl für die Erstellung von KI-gestützten Apps in jeder Größenordnung und unterstützt Workloads für Unternehmen in jeder Branche, von AXA und Coles bis hin zu Mitsubishi und TomTom.

KPMG beispielsweise hat Cosmos DB, einschließlich der integrierten nativen Vektorsuchfunktionen, zusammen mit Azure OpenAI Service genutzt, um einen KI-Assistenten zu betreiben, dem das Unternehmen eine Produktivitätssteigerung von bis zu 50 % für seine Beratenden zuschreibt.

Insgesamt stiegen die Datentransaktionen von Cosmos DB im Vergleich zum Vorjahr um 42 %.

Und für Organisationen, die über die Vektorsuche in Datenbanken hinausgehen möchten, bietet Azure KI-Suche die beste hybride Suchlösung. OpenAI nutzt es für die erweiterte Generierung von Abrufen als Bestandteil von ChatGPT.

Und in diesem Quartal haben wir Microsoft Fabric allgemein verfügbar gemacht und damit Kundschaft wie Milliman und PwC dabei unterstützt,

von Daten zu Erkenntnissen und zu Maßnahmen zu gelangen – und das alles innerhalb derselben einheitlichen SaaS-Lösung.

Die in OneLake, dem Multi-Cloud-Data Lake von Fabric, gespeicherten Daten stiegen im Quartalsvergleich um 46 %.

Nun zu den Fachkräften in der Entwicklung.

Von GitHub bis Visual Studio haben wir die umfassendsten und beliebtesten Entwicklertools für das Zeitalter der KI.

Die Einnahmen von GitHub stiegen im Jahresvergleich um über 40 %, was auf das allgemeine Wachstum der Plattform und die Einführung von GitHub Copilot, dem weltweit am häufigsten eingesetzten Entwicklertool mit künstlicher Intelligenz, zurückzuführen ist.

Wir verfügen jetzt über mehr als 1,3 Millionen kostenpflichtige GitHub Copilot-Abonnierende, was einem Anstieg von 30 % gegenüber dem Vorquartal entspricht.

Mehr als 50.000 Organisationen nutzen GitHub Copilot Business, um die Produktivität ihrer Fachkräfte in der Entwicklung zu steigern, von Unternehmen der digitalen Generation wie Etsy und HelloFresh bis hin zu führenden Unternehmen wie Autodesk, Dell Technologies und Goldman



Sachs. Allein Accenture wird GitHub Copilot in diesem Jahr für 50.000 seiner Fachkräfte in der Entwicklung einführen.

Und wir gehen noch weiter, indem wir Copilot auf der gesamten GitHub-Plattform allgegenwärtig machen, neue KI-gestützte Sicherheitsfunktionen sowie Copilot Enterprise einführen, das Copilot auf die Codebasis einer Organisation zuschneidet und es Fachkräften in der Entwicklung ermöglicht, mit Copilot in natürlicher Sprache zu kommunizieren.

Wir sind auch führend in der Low-Code-/No-Code-Entwicklung und helfen allen, Apps zu erstellen, Workflows zu automatisieren, Daten zu analysieren – und jetzt auch benutzerdefinierte Copiloten zu erstellen.

Mehr als 230.000 Organisationen haben bereits KI-Funktionen in Power Platform genutzt, was einem Anstieg von über 80 % gegenüber dem Vorquartal entspricht.

Und mit Copilot Studio können Organisationen Copilot für Microsoft 365 anpassen oder eigene benutzerdefinierte Copiloten erstellen. Es wurde bereits von über 10.000 Organisationen verwendet, darunter An Post, Holland America, PG&E.

So haben beispielsweise PayPal und Tata Digital innerhalb weniger Wochen Copiloten entwickelt, die häufig gestellte Fragen von Mitarbeitenden beantworten, die Produktivität steigern und die Supportkosten senken.

Wir verwenden diesen KI-Moment auch, um unsere Rolle in Geschäftsanwendungen neu zu definieren.

Dynamics 365 konnte erneut Marktanteile gewinnen, da Organisationen unsere KI-gestützten Anwendungen nutzen, um ihre Marketing-, Vertriebs-, Service-, Finanz- und Lieferkettenfunktionen zu transformieren.

Und wir erweitern unser TAM, indem wir Copilot auch in Systeme von Drittanbietern integrieren.

Im Vertrieb hat unser Copilot den Verkaufsteams von mehr als 30.000 Organisationen – darunter Lumen Technologies und Schneider Electric – dabei geholfen, ihre Interaktionen mit der Kundschaft mithilfe von Daten aus Dynamics 365 oder Salesforce zu verbessern.

Und mit unserem neuen Copilot für den Service können Mitarbeitende von Unternehmen wie Northern Trust Kundenanfragen schneller lösen. Es umfasst sofort einsatzbereite Integrationen in Apps wie Salesforce, ServiceNow und Zendesk.

Mit unserer Industrie und branchenübergreifenden Clouds passen wir unsere Lösungen an die Bedürfnisse bestimmter Branchen an.

Im Gesundheitswesen wird DAX Copilot von mehr als 100 Gesundheitssystemen, darunter Lifespan, UNC Health und UPMC, eingesetzt, um die Produktivität der Ärztinnen und Ärzte zu steigern und Burnout zu reduzieren.

Und unsere Cloud für den Einzelhandel stand auf der NRF im Mittelpunkt, wobei Einzelhändler – von der Canadian Tire Corporation bis hin zu Leatherman und Ralph Lauren – berichteten, wie sie unsere Lösungen während der gesamten Einkaufserfahrung einsetzen werden, um die Wertschöpfung zu beschleunigen.

Und nun zur Zukunft der Arbeitswelt.

Immer mehr Beweise verdeutlichen die Rolle, die KI bei der Umgestaltung der Arbeitswelt spielen wird.

Unsere eigene Forschung sowie externe Studien zeigen eine Steigerung der Produktivität um 70 % unter Verwendung von generativen KI für bestimmte Arbeitsaufgaben. Insgesamt waren frühe Benutzende von Copilot für Microsoft 365 bei einer Reihe von Aufgaben wie Suchen, Schreiben und Zusammenfassen 29 % schneller.

Zwei Monate lang haben wir eine schnellere Einführung als unsere E3- oder E5-Suites gesehen, da Unternehmen wie Dentsu, Honda, Pfizer alle Copilot für ihre Mitarbeitenden bereitstellen.

Und wir erweitern die Verfügbarkeit für Organisationen aller Größen.

Wir sehen auch, dass ein Copilot-Ökosystem entsteht. ISVs wie Atlassian, Wandmalerei und Trello sowie Kunden wie Air India, Bayer und Siemens haben alle Plug-Ins für bestimmte Branchen entwickelt, die Copilot-Funktionen erweitern.

Was Teams betrifft, so verzeichneten wir erneut eine Rekordnutzung, da Organisationen Zusammenarbeit, Chat, Besprechungen und Anrufe auf einer Plattform zusammenführten.

Und Teams ist auch ein neuer Einstiegspunkt für uns geworden. Mehr als zwei Drittel unserer Enterprise Teams-Kundinnen und Kunden kaufen Phone, Rooms oder Premium.

All diese Innovationen fördern das Wachstum in Microsoft 365.

Wir verfügen jetzt über mehr als 400 Millionen bezahlte Office 365-Arbeitsplätze.

Und Organisationen wie BP, Elanco, ING Bank, Mediaset, WTW haben sich in diesem Quartal für E5 entschieden, um ihre Mitarbeitenden mit unseren erstklassigen Produktivitäts-Apps zusammen mit erweiterten Sicherheits-, Compliance-, Sprach- und Analyseanwendungen zu unterstützen.

Nun zu Windows.

Im Jahr 2024 wird KI ein erstklassiger Bestandteil jedes PCs sein.

Windows-PCs mit integrierten neuronalen Prozessoren standen auf der CES im Mittelpunkt und ermöglichten neue KI-Erfahrungen, um das, was Sie auf Ihrem PC tun, einfacher und schneller zu machen – von der Suche nach Antworten und der Zusammenfassung von E-Mails bis hin zur Optimierung der Leistung und der Akkueffizienz.

Copilot in Windows ist bereits auf mehr als 75 Millionen Windows 10- und Windows 11-PCs verfügbar. Und mit unserer neuen Copilot Taste, der ersten bedeutenden Änderung an der Windows-Tastatur seit 30 Jahren, bieten wir einen Ein-Klick-Zugriff.

Mit Azure Virtual Desktop und Windows 365 verändern wir auch weiterhin die Art und Weise, wie Windows erlebt und verwaltet wird, und führen neue Funktionen ein, die es für Mitarbeitende einfacher machen, auf ihre Cloud-PCs zuzugreifen, und für IT-Teams, diese zu sichern.

Die Nutzung von über der Cloud bereitgestellten Windows hat sich im Laufe des Jahres um mehr als 50 % erhöht.

Insgesamt hat sich die kommerzielle Bereitstellung von Windows 11 im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt, da Unternehmen wie HPE und Petrobas das Betriebssystem für ihre Mitarbeitenden eingeführt haben.

Nun zur Sicherheit.

Die jüngsten Sicherheitsangriffe – darunter der Angriff auf unsere Unternehmenssysteme durch Nationalstaaten, über den wir vor anderthalb Wochen berichtet haben – haben deutlich gemacht, dass Organisationen noch schneller handeln müssen, um sich vor Cyberbedrohungen zu schützen.

Aus diesem Grund haben wir im vergangenen Herbst im Rahmen unserer Initiative „Secure Future“ eine Reihe von technischen Prioritäten festgelegt, die alle Bereiche des Unternehmens zusammenbringen, um den Cybersicherheitsschutz sowohl bei neuen Produkten als auch bei der bestehenden Infrastruktur zu verbessern.

Und deshalb entwickeln wir weiterhin Innovationen in unserem Sicherheitsportfolio sowie unsere betriebliche Sicherheitslage, um Kundschaft bei der Einführung einer Zero Trust-Sicherheitsarchitektur zu unterstützen.

Unsere branchenweit erste Unified Security Operations Platform vereint unsere SIEM-Lösung Microsoft Sentinel, unseren XDR Microsoft Defender

und Copilot für Sicherheit, um Teams bei der Verwaltung einer immer komplexeren Sicherheitslandschaft zu unterstützen.

Und mit Copilot für Sicherheit helfen wir jetzt Hunderten von Kundinnen und Kunden mit frühem Zugang, darunter Cemex, Dow, LTIMindtree, McAfee und Nucor Steel, die Produktivität ihrer SecOps-Teams erheblich zu steigern. In diesem Quartal haben wir Copilot auf Entra, Intune und Purview erweitert.

Insgesamt haben wir über eine Million Kunden, darunter mehr als 700.000, die vier oder mehr unserer Sicherheitsprodukte nutzen, wie Arrow Electronics, DXC Technology, Freeport-McMoRan, Insight Enterprises, JB Hunt und The Mosaic Company.

Nun zu LinkedIn.

LinkedIn hilft nun mehr als einer Milliarde Mitglieder beim Lernen, Verkaufen und Einstellen.

Wir sehen weiterhin ein starkes globales Mitgliedschaftswachstum, das von Mitgliedsanmeldungen in wichtigen Märkten wie Deutschland und Indien angetrieben wird.

In einem sich ständig ändernden Arbeitsmarkt bleiben die Mitglieder durch Kompetenzbildung und Wissensaustausch wettbewerbsfähig. In den letzten

zwölf Monaten haben Mitglieder 680 Millionen Skills zu ihren Profilen hinzugefügt, was einem Anstieg von 80 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Unsere neuen KI-basierten Features verwandeln die LinkedIn-Mitgliedserfahrung, alles von der Art und Weise, wie Menschen neue Fähigkeiten lernen, wie sie nach Arbeitsplätzen suchen und mit Beiträgen interagieren.

Neue KI-Funktionen, darunter stärker personalisierte InMails, steigern die Rentabilität der Plattform weiter, und unser Rekrutierungsgeschäft hat im sechsten Quartal in Folge Marktanteile hinzugewonnen.

Und im weiteren Sinne verändert KI unsere Such- und Browsererfahrung. Wir sind von der Dynamik ermutigt. Anfang dieses Monats haben wir einen neuen Meilenstein erreicht: 5 Milliarden erstellte Bilder und 5 Milliarden geführte Chats, beides eine Verdopplung gegenüber dem Vorquartal. Und sowohl Bing als auch Edge nahmen dieses Quartal teil.

Wir haben Copilot auch als eigenständiges Ziel für alle Browser und Geräte sowie eine Copilot-App unter iOS und Android eingeführt.

Und vor nur zwei Wochen haben wir Copilot Pro eingeführt, um Zugriff auf die neuesten Modelle für schnelle Antworten und qualitativ hochwertige



Imageerstellung und den Zugriff auf Copilot für Microsoft 365 Einzel- als auch der Familien-Abonnements zu ermöglichen.

Nun zum Thema Gaming.

In diesem Quartal haben wir neue Rekorde für die monatlich aktiven Benutzenden auf Xbox, PC und Mobilgeräten erzielt – wir haben jetzt allein über 200 Millionen monatlich aktive Benutzende, einschließlich Activision Blizzard King.

Mit unserer Übernahme haben wir Hunderte Millionen Spielende zu unserem Ökosystem hinzugefügt, da wir unser Ziel, mehr Spielende auf mehr Plattformen zu erreichen, umsetzen.

Mit Cloud-Gaming bieten wir Spielenden weiterhin mehr Möglichkeiten, die Spiele zu erleben, die sie lieben: wo, wann und wie sie wollen. Die gestreamten Stunden stiegen um 44 % im Jahresverlauf.

Großartige Inhalte sind der Schlüssel zu unserem Wachstum, und in unserem gesamten Portfolio war ich noch nie so begeistert von unserer Reihe anstehender Spiele.

Anfang dieses Monats haben wir spannende neue Erstanbieter-Titel vorgestellt, die dieses Jahr für Xbox, PC und Game Pass erscheinen werden, darunter Indiana Jones.

Und wir haben außerdem für dieses Kalenderjahr bedeutende Updates für viele unserer langlebigsten Franchises angekündigt, die jeden Monat Millionen von Spielenden anziehen, darunter Call of Duty, Elder Scrolls Online und Starfield.

Abschließend freuen wir uns darauf, wie KI-gesteuerte Transformation Menschen und Organisationen im Jahr 2024 zugutekommt.

Damit übergebe ich an Amy.

### **AMY HOOD:**

Vielen Dank, Satya, und einen schönen Nachmittag allerseits.

In diesem Quartal beliefen sich die Einnahmen auf 62 Milliarden \$, was einem Anstieg von 18 % und 16 % in konstanten Währungen entspricht. Bereinigt um die Belastung im zweiten Quartal des Vorjahres stieg das Betriebsergebnis um 25 % und 23 % bei konstanten Wechselkursen, und der Gewinn pro Aktie betrug 2,93 \$ – was einem Anstieg von 26 % und 23 % bei konstanten Wechselkursen entspricht.

Die Ergebnisse übertrafen die Erwartungen und wir erzielten ein weiteres Quartal mit zweistelligem Umsatz- und Gewinnwachstum. Wie Satya bereits erwähnte, haben unsere Verkaufsteams und Partner in diesem Quartal in

vielen unserer Geschäftsbereiche erneut für einen Anstieg der Marktanteile gesorgt.

In unserem kommerziellen Geschäft hat die starke Nachfrage nach unseren Microsoft Cloud-Angeboten, einschließlich KI-Diensten, ein besseres als erwartetes Wachstum bei großen, langfristigen Azure-Verträgen erzielt. Die Stärke der Microsoft 365-Suite trug zur ARPU-Erweiterung für Office im Gewerbebereich bei, während das neue Geschäftswachstum weiterhin für eigenständige Produkte moderiert wurde, die außerhalb der Microsoft 365-Suite verkauft wurden.

Die gewerblichen Buchungen lagen über den Erwartungen und stiegen auf Basis niedriger Verfallsraten um 17 % und 9 % bei konstanten Wechselkursen. Die bereits erwähnte Stärke bei langfristigen Azure-Verträgen in Verbindung mit einer starken Umsetzung unserer Kernmaßnahmen im Bereich des jährlichen Umsatzes, einschließlich gesunder Verlängerungen, trieb unsere Ergebnisse an.

Die verbleibende Leistungsverpflichtung im kommerziellen Bereich stieg um 17 % und 16 % bei konstanten Wechselkursen auf 222 Milliarden \$. Etwa 45 % werden in den nächsten 12 Monaten als Umsatz verbucht, was einem Anstieg von 15 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der verbleibende Anteil, der über die nächsten 12 Monate hinaus erkannt wurde, erhöhte sich um 19 %. Und in diesem Quartal betrug unser Annuitätsmix 96 %.

In unserem Verbrauchergeschäft waren die PC- und Werbemärkte im Allgemeinen mit unseren Erwartungen in Einklang. Das Marktvolumen für PCs hat sich weiter auf dem Niveau vor der Pandemie stabilisiert. Der Spielekonsolenmarkt war etwas kleiner.

Als Erinnerung beinhaltet mein Q2-Kommentar die Nettoauswirkungen von Activision ab dem Kaufdatum, einschließlich Einkaufsbuchhaltung, Integration und transaktionsbezogener Ausgaben. Die Nettoauswirkung beinhaltet Anpassungen bezüglich unserer Maßnahme, für Activision-Inhalte nicht mehr wie bisher als Drittanbieter-Partner, sondern als Erstanbieter aufzutreten. Auf Unternehmensebene trug Activision etwa 4 Punkte zum Umsatzwachstum bei, wirkte sich mit 2 Punkten negativ auf das bereinigte Betriebsergebniswachstum aus und hatte einen negativen Einfluss von 5 Cent auf den Gewinn pro Aktie. Diese Auswirkungen beinhalten 1,1 Milliarden \$ aus Anpassungen der Erwerbsmethode, Integrations- und transaktionsbezogenen Kosten wie Abfindungszahlungen im Zusammenhang mit der Ankündigung von letzter Woche.

FX entsprach in etwa unseren Erwartungen hinsichtlich des Gesamtumsatzes des Unternehmens, des Umsatzes auf Segmentebene, der Herstellungskosten und des Wachstums der Betriebskosten.

Der Umsatz von Microsoft Cloud lag bei 33,7 Milliarden \$ und damit über den Erwartungen. Bei konstanten Wechselkursen betrug das Wachstum 24 % bzw. 22 %.

Der Bruttomargenanteil der Microsoft Cloud lag bei 72 % und blieb damit im Vergleich zum Vorjahr relativ unverändert. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Schätzung der Nutzungsdauer stieg die Bruttomarge um etwa 1 Prozentpunkt, was auf die Verbesserung von Azure und Office 365 zurückzuführen ist, was jedoch teilweise durch die Auswirkungen der Skalierung unserer KI-Infrastruktur zur Deckung der wachsenden Nachfrage ausgeglichen wurde.

Die Bruttomarge des Unternehmens stieg um 20 % und 18 % bei konstanten Wechselkursen und die Bruttomarge in Prozent stieg im Vergleich zum Vorjahr auf 68 %. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Bilanzierungsmethode stieg die Bruttomarge um etwa 2 Prozentpunkte, selbst unter Berücksichtigung der Auswirkungen von 581 Millionen \$ aus Anpassungen der Erwerbsmethode, Integrations- und transaktionsbezogenen Kosten aus der Activision-Übernahme. Das Wachstum wurde durch eine Verbesserung der Geräte sowie durch die soeben erwähnte Verbesserung in Azure und Office 365 gesteuert.

Die Betriebskosten stiegen um 3 % mit 11 Punkten aus der Activision-Übernahme, was teilweise durch 7 Punkte mit positiver Auswirkung aus der

Belastung des Vorjahres im zweiten Quartal ausgeglichen wurde. Die Auswirkungen von Activision umfassen 550 Mio. \$ aus den Kaufbuchhaltungsanpassungen, integrationsbezogenen und transaktionsbezogenen Kosten. Auf Unternehmensebene insgesamt lag die Mitarbeiterzahl Ende Dezember um 2 % niedriger als vor einem Jahr.

Die Betriebsmargen stiegen im Jahresvergleich um etwa 5 Prozentpunkte auf 44 %. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Bilanzierungsmethode stiegen die Betriebsmargen um etwa 6 Punkte, was auf die bereits erwähnte höhere Bruttomarge, die positiven Auswirkungen der Belastung aus dem zweiten Quartal des Vorjahres und den verbesserten operativen Hebel durch disziplinierte Kostenkontrolle zurückzuführen ist.

Jetzt zu unseren Segmentergebnissen.

Der Umsatz aus Produktivität und Geschäftsprozessen belief sich auf 19,2 Milliarden \$ und wuchs um 13 % und 12 % bei konstanten Wechselkursen, was über den Erwartungen lag, was hauptsächlich auf die besser als erwarteten Ergebnisse bei LinkedIn zurückzuführen ist.

Die Einnahmen für Office im Gewerbebereich stiegen um 15 % und 13 % bei konstanten Wechselkursen. Die Einnahmen aus Office 365 im Gewerbebereich stiegen um 17 % und 16 % bei konstanten Wechselkursen, was den Erwartungen entspricht. Dies ist auf eine gute Umsetzung der

Vertragsverlängerungen und ein ARPU-Wachstum aufgrund der anhaltenden E5-Dynamik zurückzuführen. Die Zahl der bezahlten Office 365-Geschäftsarbeitsplätze für Unternehmen stieg im Jahresvergleich um 9 % auf über 400 Millionen, wobei die installierte Basis in allen Kundensegmenten erweitert wurde. Das Mitgliederwachstum wurde erneut durch unsere Angebote für kleine und mittlere Unternehmen sowie für Mitarbeitende in vorderster Front vorangetrieben, was durch die bereits erwähnten anhaltenden Wachstumstrends bei neuen eigenständigen Unternehmen ausgeglichen wurde.

Die gewerbliche Office-Lizenzierung ging um 17 % bzw. 18 % (bei konstanten Wechselkursen) zurück, da sich die Kundschaft weiterhin Cloud-Angeboten zuwandte.

Der Umsatz im Bereich Office für Privatkunden stieg um 5 % (bzw. 4 % währungsbereinigt), angetrieben durch das anhaltende Wachstum der Microsoft 365-Abonnements, die um 16 % auf 78,4 Millionen anwuchsen.

Der Umsatz von LinkedIn stieg um 9 % und 8 % bei konstanten Wechselkursen und lag damit über den Erwartungen, was auf eine leicht über den Erwartungen liegende Leistung in allen Geschäftsbereichen zurückzuführen ist. In unserem Geschäftsbereich Talent Solutions wurde das Buchungswachstum erneut durch das schwächere Einstellungsumfeld in wichtigen vertikalen Märkten beeinträchtigt.

Der Umsatz von Dynamics stieg um 21 % bzw. 19 % bei konstanten Wechselkursen, was auf Dynamics 365 zurückzuführen ist, das bei konstanten Wechselkursen um 27 % bzw. 24 % wuchs und bei allen Workloads ein kontinuierliches Wachstum verzeichnete. Das Buchungswachstum wurde durch schwächere Neugeschäfte beeinträchtigt, vor allem bei den Workloads für Dynamics 365 ERP und CRM.

Die Bruttomarge in US-Dollar stieg um 14 % und 12 % bei konstanten Wechselkursen, und die Bruttomarge in Prozent stieg im Vergleich zum Vorjahr leicht an. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Bilanzierungsmethode stieg die Bruttomarge um etwa 1 Prozentpunkt, was hauptsächlich auf die Verbesserung von Office 365 zurückzuführen ist.

Die Betriebskosten sanken um 5 % bzw. 6 % bei konstanten Wechselkursen, wobei 5 Punkte der positiven Auswirkungen aus der Belastung des Vorjahres im zweiten Quartal stammten. Das Betriebsergebnis stieg um 26 % und 24 % bei konstanten Wechselkursen.

Als Nächstes folgt das Segment „Intelligente Cloud“. Der Umsatz betrug 25,9 Milliarden \$, was einem Anstieg von 20 % und 19 % bei konstanten Wechselkursen entspricht. Die Ergebnisse übertrafen die Erwartungen in allen Geschäftsbereichen.

Insgesamt stieg der Umsatz von Serverprodukten und Clouddiensten um 22 % und 20 % bei konstanten Wechselkursen. Der Umsatz von Azure und



anderen Cloud-Diensten stieg um 30 % und 28 % bei konstanten Wechselkursen, einschließlich 6 Wachstumspunkten durch KI-Dienste. Sowohl KI- als auch nicht-KI-basierte Azure-Dienste trugen zu unserer überdurchschnittlichen Leistung bei.

In unserem Endkundengeschäft stieg die installierte Basis für Unternehmensmobilität und -sicherheit um 11 % auf über 268 Millionen Arbeitsplätze, wobei sich die bereits erwähnten Wachstumstrends bei neuen eigenständigen Unternehmen weiterhin auswirkten.

In unserem lokalen Servergeschäft stiegen die Einnahmen um 3 % und 2 % bei konstanten Wechselkursen und lagen damit über den Erwartungen, was hauptsächlich auf die besser als erwartete Nachfrage im Zusammenhang mit dem Ende des Supports für Windows Server 2012 zurückzuführen ist.

Die Einnahmen aus Unternehmens- und Partnerdiensten stiegen um 1 % und blieben bei konstanten Wechselkursen relativ unverändert., wobei die Leistung bei den Unternehmenssupportdiensten und Branchenlösungen besser als erwartet ausfiel.

Die Bruttogewinnmarge des Segments stieg bei konstanten Wechselkursen um 20 % bzw. 18 %, und der Prozentsatz der Bruttomarge blieb relativ unverändert. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Bilanzierungsschätzung stieg die Bruttomarge um etwa 1Prozentpunkt, was auf die bereits erwähnte Verbesserung von Azure zurückzuführen ist, die

teilweise durch die Auswirkungen der Skalierung unserer KI-Infrastruktur zur Deckung der wachsenden Nachfrage ausgeglichen wurde. Die Betriebskosten sanken um 8 % bzw. 9 % bei konstanten Wechselkursen, wobei sich die Belastung aus dem zweiten Quartal des Vorjahres mit 9 Punkten positiv auswirkte. Das Betriebsergebnis stieg um 40 % bzw. 37 % bei konstanten Wechselkursen.

Nun mehr zum Thema Personal Computing. Der Umsatz betrug 16,9 Milliarden \$ und stieg um 19 % bzw. 18 % bei konstanten Wechselkursen, entsprechend den allgemeinen Erwartungen. Das Wachstum beinhaltete 15 Punkte Nettoeffekt aus der Activision-Übernahme.

Der Umsatz von Windows OEM erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 11 %, vor den Erwartungen, bedingt durch eine leicht bessere Leistung bei höheren Monetarisierungsmärkten.

Der Umsatz von kommerziellen Windows-Produkten und Clouddiensten stieg bei konstanten Wechselkursen um 9 % und 7 % unter den Erwartungen vor allem aufgrund geringerer Umsatzerkennung aus der Vertragsmischung. Das Annuitätswachstum bleibt solide.

Der Umsatz mit Geräten ging um 9 % bzw. 10 % bei konstanten Wechselkursen zurück, was aufgrund der besseren Umsetzung im kommerziellen Segment über den Erwartungen lag.

Die Umsätze aus Such- und Nachrichtenwerbung ohne Berücksichtigung der Traffic-Akquisitionskosten (TAC) stiegen um 8 % bzw. 7 % bei konstanten Wechselkursen und lagen damit weitgehend im Rahmen der Erwartungen. Das Wachstum wurde durch ein höheres Suchvolumen angetrieben, das jedoch durch negative Auswirkungen einer Drittanbieter-Partnerschaft teilweise ausgeglichen wurde.

Und im Bereich Gaming stiegen die Einnahmen um 49 % und 48 % bei konstanten Wechselkursen, mit einem Nettoeffekt von 44 Punkten aus der Übernahme von Activision. Der Gesamtumsatz aus dem Gaming-Geschäft entsprach den Erwartungen, da die über den Erwartungen liegende Leistung von Activision durch den bereits erwähnten schwächer als erwarteten Konsolenmarkt ausgeglichen wurde. Der Umsatz von Xbox-Inhalten und -Dienstleistungen stieg um 61 % und 60 % bei konstanten Wechselkursen, was auf einen Nettoeffekt von 55 Punkten aus der Übernahme von Activision zurückzuführen ist. Der Xbox-Hardwareumsatz wuchs um 3 % und 1 % bei konstanten Wechselkursen.

Die Bruttogewinnmarge des Segments stieg um 34 % und 32 % bei konstanten Wechselkursen, wobei die Übernahme von Activision einen Nettoeffekt von 17 Punkten hatte. Die Bruttogewinnmarge stieg im Vergleich zum Vorjahr um etwa 6 Prozentpunkte, was auf eine höhere Bruttogewinnmarge bei den Geräten und eine Verschiebung des Umsatzmix hin zu margenstärkeren Geschäften zurückzuführen ist. Die

Betriebskosten stiegen um 38 % mit 48 Punkten aus der Activision-Übernahme, was teilweise durch 6 Punkte mit positiver Auswirkung aus der Belastung des Vorjahres im 2. Quartal ausgeglichen wurde. Das Betriebsergebnis stieg um 29 % und 26 % bei konstanten Wechselkursen. Jetzt zurück zu den Gesamtergebnissen des Unternehmens.

Die Investitionsausgaben einschließlich Finanzierungsleasing betrugen 11,5 Milliarden \$ und lagen damit unter den Erwartungen, da sich die Lieferung für einen Kapazitätsvertrag mit einem Drittanbieter vom zweiten auf das dritte Quartal verschob. Die Barzahlungen für P, P und E beliefen sich auf 9,7 Milliarden \$. Diese Investitionen im Rechenzentrum unterstützen unsere Cloud-Nachfrage einschließlich der Anforderungen, um unsere KI-Infrastruktur zu skalieren.

Der Cashflow aus betrieblichen Vorgängen belief sich auf 18,9 Milliarden \$, was einem Anstieg von 69 % entspricht, der auf hohe Cloud-Rechnungen und -Zahlungen im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen ist, das durch ein geringeres Betriebsergebnis beeinträchtigt wurde. Der freie Cashflow betrug 9,1 Milliarden \$, was einem Anstieg von 86 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht und den Zeitpunkt der Barzahlungen für Sachanlagen widerspiegelt.

In diesem Quartal entsprachen die sonstigen Erträge und Aufwendungen mit einem Minus von 506 Millionen US-Dollar den Erwartungen, was auf

Zinsaufwendungen und Nettoverluste aus Investitionen zurückzuführen ist, die teilweise durch Zinserträge ausgeglichen wurden.

Unser effektiver Steuersatz betrug ca. 18 %.

Und schließlich haben wir 8,4 Milliarden \$ in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an die Aktionäre zurückgezahlt.

Nun zu unserem Ausblick für das dritte Quartal, der, sofern nicht ausdrücklich anders angegeben, auf US-Dollar-Basis erfolgt.

Zuerst FX. Basierend auf den aktuellen Zinssätzen erwarten wir für FX eine Steigerung des Gesamtumsatzes und des Umsatzes auf Segmentebene um weniger als einen Punkt, und wir erwarten keine Auswirkungen auf COGS- und Betriebsausgabenwachstum.

Bei kommerziellen Buchungen sollte eine starke Ausführung in unseren wichtigsten Annuitätsverkäufen, einschließlich gesunder Erneuerungen, zusammen mit langfristigen Azure-Verpflichtungen ein gesundes Wachstum auf einer wachsenden Ablaufbasis fördern.

Die Bruttogewinnmarge der Microsoft Cloud dürfte im Vergleich zum Vorjahr um etwa einen Prozentpunkt sinken. Ohne die Auswirkungen der Änderung der Bilanzierungsschätzung wird der Prozentsatz der Bruttomarge aus dem Cloud-Geschäft im dritten Quartal relativ unverändert

bleiben, da die Verbesserungen bei Office 365 und Azure durch die Verschiebung des Umsatzmixes zu Azure sowie durch die Auswirkungen der Skalierung unserer KI-Infrastruktur zur Deckung der wachsenden Nachfrage ausgeglichen werden.

Wir erwarten, dass die Kapitalkaufwendungen im Vergleich zum Vorquartal aufgrund von Investitionen in unsere Cloud- und KI-Infrastruktur und der bereits erwähnten Verschiebung eines Liefertermins von einem Drittanbieter von Q2 auf Q3 erheblich steigen werden. Zur Erinnerung: Beim Zeitplan für den Ausbau unserer Cloud-Infrastruktur kann es zu normalen vierteljährlichen Schwankungen bei den Ausgaben kommen.

Weiter zur Segmentführung.

Im Bereich Produktivität und Geschäftsprozesse erwarten wir einen Umsatz von 19,3 bis 19,6 Milliarden \$ bzw. ein Wachstum zwischen 10 % und 12 %.

Für Office im Gewerbebereich wird das Umsatzwachstum erneut von Office 365 angetrieben, mit einem Wachstum der Arbeitsplätze in allen Kundensegmenten und einem Anstieg des durchschnittlichen Erlöses pro benutzende Person durch E5. Wir erwarten ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von Office 365 von etwa 15 %. Obwohl Microsoft 365 Copilot noch in den Kinderschuhen steckt, sind wir von der bisherigen Akzeptanz begeistert und gehen weiterhin davon aus, dass die Einnahmen

mit der Zeit steigen werden. In unserem lokalen Geschäft erwarten wir einen Umsatzrückgang im niedrigen 20er-Bereich.

Für Office im Gewerbebereich erwarten wir ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich, das durch Microsoft 365-Abonnements angetrieben wird.

Für LinkedIn erwarten wir ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich, das durch das anhaltende Wachstum in allen Geschäftsbereichen angetrieben wird.

Und bei Dynamics erwarten wir ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnerbereich, das von Dynamics 365 angetrieben wird.

Für Intelligent Cloud erwarten wir einen Umsatz von 26 bis 26,3 Milliarden \$ oder ein Wachstum zwischen 18 % und 19 %.

Die Einnahmen werden weiterhin von Azure angetrieben, das, wie zur Erinnerung, vierteljährliche Schwankungen aufweisen kann, die in erster Linie von unserem Geschäft pro benutzende Person und von der Umsatzrealisierung innerhalb des Zeitraums abhängig von der Mischung der Verträge abhängen.

In Azure erwarten wir für das dritte Quartal ein stabiles Umsatzwachstum bei konstanten Wechselkursen, das unserem über den Erwartungen

liegenden Ergebnis des zweiten Quartals entspricht. Wachstumstreiber ist unser Azure-Verbrauchsgeschäft, das weiterhin stark von KI profitiert. Unser auf Benutzende ausgerichtetes Geschäft sollte von der Dynamik der Microsoft 365-Suite profitieren, wenngleich wir angesichts der Größe der installierten Basis weiterhin mit moderaten Wachstumsraten rechnen.

In unserem lokalen Servergeschäft erwarten wir ein Umsatzwachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich bei anhaltender Hybrid-Nachfrage, einschließlich Lizenzen, die in Multi-Cloud-Umgebungen ausgeführt werden.

Und im Bereich Enterprise- und Partnerdienste sollte der Umsatz bei einem hohen Vorjahr, das mit Enterprise Support Services vergleichbar ist, um rund 10 % sinken.

Im Bereich „More Personal Computing“ erwarten wir einen Umsatz von 14,7 bis 15,1 Milliarden \$ bzw. ein Wachstum zwischen 11 % und 14 %.

Das Wachstum des Windows OEM-Umsatzes sollte relativ flach sein, da das Volumen der PC-Markteinheiten auf vor pandemischen Niveau fortgesetzt wird.

Bei kommerziellen Windows-Produkten und Cloud-Diensten dürfte die Kundschaft mit Microsoft 365 und unseren fortschrittlichen



Sicherheitslösungen für ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnerbereich sorgen. Als Erinnerung kann unser vierteljährliches Umsatzwachstum in erster Linie von der periodischen Umsatzerkennung abhängig von der Mischung aus Verträgen variieren.

Im Bereich Geräte sollte der Umsatz im niedrigen zweistelligen Bereich sinken, da wir uns weiterhin auf unsere margenstärkeren Premiumprodukte konzentrieren.

Das Wachstum der Umsätze aus Such- und Nachrichtenwerbung ohne Berücksichtigung der Traffic-Akquisitionskosten (ex-TAC) sollte im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich liegen, etwa 8 Prozentpunkte höher als das gesamte Wachstum der Umsätze aus Such- und Nachrichtenwerbung, angetrieben durch eine weiterhin starke Volumenentwicklung.

Und im Bereich Gaming erwarten wir ein Umsatzwachstum im niedrigen 40er-Bereich, einschließlich eines Nettoeffekts von etwa 45 Punkten aus der Übernahme von Activision. Wir erwarten ein Umsatzwachstum bei Xbox-Inhalten und -Diensten im unteren bis mittleren 50er-Bereich, das durch einen Nettoeffekt von etwa 50 Punkten aus der Übernahme von Activision angetrieben wird. Der Hardwareumsatz wird im Laufe des Jahres sinken.

Nun zurück zur Unternehmensführung.

Wir erwarten Herstellungskosten zwischen 18,6 und 18,8 Milliarden \$, einschließlich etwa 700 Millionen \$ Abschreibung auf erworbene immaterielle Vermögenswerte aus der Activision-Übernahme.

Wir erwarten Betriebsausgaben in Höhe von 15,8 bis 15,9 Milliarden \$, einschließlich etwa 300 Millionen \$ aus der Erwerbsbuchhaltung, Integrations- und transaktionsbezogenen Kosten aus der Activision-Übernahme.

Andere Einnahmen und Ausgaben sollten rund 600 Millionen \$ betragen, da die Zinseinnahmen durch Zinsaufwendungen und andere Verluste mehr als ausgeglichen werden. Zur Erinnerung: Wir sind verpflichtet, Gewinne oder Verluste aus unseren Aktienanlagen zu verbuchen, was die Volatilität in den Quartalen erhöhen kann.

Wir gehen davon aus, dass unser effektiver Steuersatz im dritten Quartal dem Steuersatz für das Gesamtjahr entsprechen wird, der sich unserer Einschätzung nach auf etwa 18 % belaufen wird.

Nun einige zusätzliche Überlegungen zum gesamten Geschäftsjahr.

Zuerst FX. Unter der Annahme, dass die aktuellen Kurse stabil bleiben, erwarten wir nun, dass der Wechselkurs im vierten Quartal und das Umsatzwachstum für das Gesamtjahr um weniger als einen Prozentpunkt steigen werden. Wir erwarten weiterhin keine nennenswerten

Auswirkungen auf die COGS oder das Wachstum der Betriebskosten für das Gesamtjahr.

Zweitens: Activision. Für das gesamte Geschäftsjahr 24 erwarten wir, dass Activision ohne Berücksichtigung von Kosten für die Bilanzierung von Unternehmenserwerben, Integration und Transaktionen einen positiven Beitrag zum Betriebsergebnis leisten wird.

Auf Gesamtunternehmensebene haben wir im ersten Halbjahr starke Ergebnisse erzielt, und die Nachfrage nach unserer Microsoft Cloud treibt das Wachstum in unserem Ausblick für das zweite Halbjahr weiter an. Unser Engagement für die Skalierung unserer Cloud- und KI-Investitionen wird von der Kundennachfrage und der erheblichen Marktchance geleitet. Während wir diese Investitionen skalieren, konzentrieren wir uns weiterhin darauf, die Effizienz auf jeder Ebene unseres Technologie-Stacks zu steigern und ein diszipliniertes Kostenmanagement in jedem Team zu gewährleisten.

Daher erwarten wir, dass die Betriebsmargen für das Gesamtjahr im Vergleich zum Vorjahr um 1 bis 2 Punkte steigen werden, auch wenn die Kapitalinvestitionen in KI das Wachstum der Herstellungskosten erhöhen. Diese Steigerung der betrieblichen Marge beinhaltet die Auswirkungen der Activision-Übernahme und den Gegenwind durch die Änderung der Nutzungsdauer im letzten Jahr.

Abschließend möchten wir betonen, dass wir uns auf die Umsetzung konzentrieren, damit unsere Kundschaft die Vorteile der Produktivitätssteigerungen durch KI nutzen kann, während wir investieren, um diese KI-Plattformwelle anzuführen.

Damit kommen wir zu den Fragen und Antworten, Brett.

**BRETT IVERSEN:** Danke, Amy. Aus Respekt gegenüber anderen im Gespräch fordern wir, dass die Teilnehmenden bitte nur eine Frage stellen. Joe, können Sie Ihre Anweisungen bitte wiederholen?

(Anweisung des Bedieners.)

**MARK MOERDLER, Bernstein Research:** Vielen Dank. Herzlichen Glückwunsch zum starken Quartal und vielen Dank, dass ich die Frage stellen darf.

Amy, Sie haben die Stabilität von Azure besprochen und für Wachstum und Stabilität von Azure gesorgt. Wenn wir jedoch eine Ebene tiefer gehen, sehen wir, dass Azure KI weiterhin einen immer größeren Teil des Umsatzes ausmacht. Ich verstehe, dass es schwierig ist, zwischen den direkten KI-Einnahmen und den anderen IaaS-PaaS-Einnahmen, die KI nutzen oder von KI angetrieben werden, zu unterscheiden.

Können Sie mir bei zwei zusammenhängenden Fragen helfen? Die Optimierung wurde stabilisiert, und irgendwann sollte sie Teil des Umsatzflows sein. Wie sollten wir darüber nachdenken, was dann passiert? Sehen wir einen Rückgang des nicht direkt KI-bezogenen Verbrauchs oder eine Erholung, wenn die Cloud-Verlagerung anhält und der Bedarf an dem Rückschließen aus Daten steigt?

Zweiter Teil: Wo befinden wir uns auf dem Weg von der Schulung der Nutzung des größten Teils von Azure KI bis hin zum Rückschließen? Wann glauben Sie, dass wir eine Zunahme des Rückschließen, außerhalb von Microsoft, feststellen können? Wann denkst du, dass wir den Punkt erreichen könnten, an dem Rückschließen der größere Teil des Treibers wird? Wir bedanken uns für Ihre Hilfe.

**SATYA NADELLA:** Soll ich anfangen?

**AMY HOOD:** Warum fangen Sie nicht an und ich übernehme den technischeren Teil?

**SATYA NADELLA:** Ja, was das Rückschließen und das Training angeht: Was Sie größtenteils sehen, ist ausschließlich Rückschließen. Keines der großen Trainingsmodelle ist in irgendeiner unserer Zahlen enthalten. Kleine Bot-Batch-Schulungen, also wenn jemand Feinabstimmung oder Ähnliches

durchführt, wird es zwar geben, aber das ist eher ein nebensächlicher Teil. Das meiste, was Sie in der Azure-Zahl sehen, ist ein grobes Rückschließen.

Und Mark, ich denke, es kann hilfreich sein, darüber nachzudenken, was die neue Workload in KI ist. Der neue Workload in der KI beginnt in unserem Fall offensichtlich mit einem der Pioniere – mit dem Pioniermodell Azure OpenAI. Aber es geht nicht nur um ein Modell, oder?

Nehmen wir zunächst einmal dieses Modell. Sie führen RLHF aus. Möglicherweise führen Sie einige Feinabstimmungen durch. Sie führen Abrufe durch, was bedeutet, dass Sie entweder eine Speicher- oder eine Rechenkapazität erreichen. Und nebenbei werden Sie auch ein großes Modell auf ein kleines Modell reduzieren, und das wäre vielleicht eine Schulung, aber es handelt sich um eine Schulung in kleinen Gruppen, die im Wesentlichen die Rückschlussinfrastruktur nutzt. Ich denke, genau das passiert weiterhin.

Man könnte sogar sagen, dass diese KI-Workloads selbst einen Lebenszyklus haben werden, d. h. sie werden erstellt und im Laufe der Zeit kontinuierlich optimiert. Das ist sozusagen die eine Seite.

Und wenn ich Ihre Frage richtig verstehe, geht es um die traditionelle Optimierung. Ich denke, wir haben im letzten Quartal gesagt, dass wir weiterhin diese Zyklen haben werden, in denen neue Workloads erstellt,

diese Workloads optimiert und anschließend neue Workloads gestartet werden. Ich denke, dass wir genau das weiterhin beobachten werden.

Aber diese Phase der massiven, ich nenne es mal, Optimierung, ohne dass neue Workloads gestartet werden, ist meiner Meinung nach jetzt beendet. Was Sie sehen, sind viel mehr dieser kontinuierlichen Zyklen der Kundschaft, sowohl in Bezug auf KI als auch auf die traditionellen Workloads.

**AMY HOOD:** Und vielleicht füge ich dem noch ein paar Dinge hinzu. Ich denke, ob Sie den Begriff „Lapping“ für diese Optimierungsvergleiche verwenden oder von einer Entspannung der Vergleichswerte sprechen, es läuft im Grunde auf dasselbe hinaus. Dass wir in H2 an diesen Punkt kommen, ist absolut wahr. Wir möchten über den Beitrag der KI sprechen, insbesondere aus den Gründen, die Satya genannt hat.

Hier beginnt die Anwendung von KI im großen Stil, und wir möchten den Menschen zeigen können, wie das aussehen wird. Dies ist das Rückschließen von Workloads. Dabei erwarten die Menschen Produktivitätsgewinne und andere Vorteile, die den Umsatz steigern. Und so betrachte ich diese beiden Dinge als miteinander verbunden.

Letztendlich lässt sich der adressierbare Gesamtmarkt (TAM), den wir anstreben, am besten als eine Kombination aus beidem betrachten –

sowohl KI-Workloads als auch, sozusagen in Anführungszeichen, Nicht-KI-Workloads. Allerdings, um Satyas Punkt aufzugreifen, braucht man letztlich beides.

**MARK MOERDLER:** Perfekt. Vielen Dank für die ausführliche Antwort.

**BRETT IVERSEN:** Danke, Mark. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**BRENT THILL, Jeffries:** Guten Tag. Amy, die Margenverbesserung ist für die meisten ziemlich überraschend, wenn man die Investitionen bedenkt, die Sie und Satya in KI tätigen. Ich bitte Sie, kurz zu erläutern, wie dies möglich ist, was Sie bisher sehen und welche Kosten Sie bei der Skalierung der KI zu bewältigen versuchen.

**AMY HOOD:** Vielen Dank, Brent. Zunächst danke ich für die Frage. Die Teams haben sich offensichtlich intensiv mit diesem Thema beschäftigt. Wir weisen darauf hin, dass Q2 aufgrund der Auswirkungen der Belastung vor einem Jahr eine größere Margenverbesserung sieht, als ich sagen würde, dass es sich um eine Art laufende Margenverbesserung handelt. Das möchte ich zunächst einmal klarstellen.



Zweitens ist auch die absolute Margenverbesserung sehr gut. Und es geht, glaube ich, um eines der Dinge, über die Satya gesprochen hat und die ich ein wenig wiederholt habe, nämlich dass wir wirklich sicherstellen wollen, dass wir bei Investitionen in allen Bereichen der Technologie auf Konsistenz achten.

Der Tech-Stack, den wir aufbauen, beinhaltet unabhängig vom Team, in dem er eingesetzt wird, die KI-Fähigkeit. Betrachten Sie es also als Aufbau dieser Konsistenz, ohne dafür viele Ressourcen aufwenden zu müssen. Die Arbeit an diesem Projekt war ein echter Wendepunkt unserer gesamten Investitionsinfrastruktur. Und ich denke, das ist wichtig, weil es bedeutet, dass wir uns auf eine KI-zentrierte Position verlagern – nicht nur in der Sprache, die wir verwenden, sondern auch in dem, woran die Menschen tagtäglich arbeiten. Das schafft offensichtlich eine Hebelchance.

Viele Teams haben auch sehr gute Arbeit geleistet, um die Bruttomarge der Produkte zu verbessern. Wir haben darüber im Zusammenhang mit Office 365 gesprochen. Wir haben darüber im Zusammenhang mit Azure Core gesprochen. Wir haben sogar über unser Geräteportfolio gesprochen, wo wir im Laufe des Jahres wesentliche Verbesserungen gesehen haben.

Wenn man also Verbesserungen auf der Ebene der Bruttogewinnmarge betrachtet und dazu die konsequente Neuausrichtung der Belegschaft auf die KI-basierte Arbeit, die wir leisten, ohne die Belegschaft wesentlich zu

vergrößern, kommt man zu dieser Art von Hebelwirkung. Und wir müssen weiterhin investieren. Und nun zum wichtigsten Teil: Investieren Sie in das, was das nächste Jahrzehnt prägen wird, und konzentrieren Sie sich weiterhin darauf, Ihre täglichen Verpflichtungen zu erfüllen.

Das ist also eine gute Frage, und hoffentlich hilft sie dabei, einige der Komponenten auseinanderzuhalten.

**BRENT THILL:** Vielen Dank, Amy.

**BRETT IVERSEN:** Vielen Dank, Brent. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**KASH RANGAN, Goldman Sachs:** Hallo, vielen Dank. Hervorragendes Quartal, große Verbesserungen. Nur eine Frage für Sie, Satya.

Cloud Computing hat die Technologie so verändert, wie wir es uns vor 10 Jahren nicht vorstellen konnten, die Art der Datenbankebene oder der Betriebssystemebene. Jede Ebene hat sich gerade dramatisch geändert. Wie wird die generative KI Ihrer Meinung nach die Technologie verändern, wie wir sie kennen? Danke schön!

**SATYA NADELLA:** Ja, ich denke, es wird einen sehr, sehr grundlegenden Einfluss haben. Man könnte sogar sagen, dass sich die Kernrechenarchitektur selbst ändert. Alles, von der Leistung, der Leistungsdichte bis hin zum Design des Rechenzentrums, bis hin zu dem, was früher der Beschleuniger war, ist jetzt sozusagen die Haupt-CPU oder die Haupt-Recheneinheit. Und so denke ich – und das Netzwerk, die Speicherarchitektur, all das. Die Kernarchitektur des Computers ändert sich also. Ich denke, jeder Workload ändert sich.

Und so, ja, nehmen Sie unsere Datenschicht. Das Spannendste für mich im letzten Jahr war zu sehen, wie sich unsere Datenebene entwickelt hat, um für KI geschaffen zu sein, richtig? Wenn man über Fabric nachdenkt, ist eine der Genialitäten von Fabric, dass man sagen kann: „Trennen wir die Speicher- von der Rechenebene.“ Im Compute-Vorgang werden wir traditionelles SQL haben. Wir haben Spark. Und übrigens können Sie einen Azure KI-Auftrag sozusagen auf demselben Data Lake oder dem Lake-House-Muster haben. Und dann das Geschäftsmodell: Sie können all diese verschiedenen Berechnungen kombinieren.

Das ist die Art von Computerarchitektur. Das ist nur ein Beispiel. Die Tools ändern sich. Office, ich meine, wenn Sie darüber nachdenken, was – wenn Sie sich Copilot, die Erweiterbarkeit von Copilot mit GPT, Copilot-Apps über den Copilot-Stack ansehen, ist das eine andere Art von Teil dessen, was mit dem Tech-Stack passiert.

Ja, ich meine, es baut definitiv darauf auf. Ich glaube, dass die Cloud sehr hilfreich dabei war, KI zu entwickeln, aber jetzt definiert KI neu, was es bedeutet, die Cloud zu nutzen – sowohl auf der Infrastrukturebene als auch im Anwendungsmodell.

**KASH RANGAN:** Fantastisch. Danke schön!

**BRETT IVERSEN:** Vielen Dank, Kash. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**KARL KEIRSTEAD, UBS:** Vielen Dank. Ich wollte auf das Thema KI zurückkommen. Der sechsprozentige KI-Boost für Azure ist einfach außergewöhnlich. Aber ich wollte Sie nach Ihrem Fortschritt beim Aufbau der Infrastruktur fragen, um diese Nachfrage zu decken. Haben Sie das Gefühl, dass Microsoft bei der Versorgung mit GPUs eingeschränkt ist? Vielleicht könnten Sie auch über die Erfolge sprechen, die Sie bei der Bewältigung einiger der Skalierungsengpässe erzielt haben, über die einige andere Anbieter von Cloud-Infrastrukturen gesprochen haben. Eventuell wäre es interessant, etwas zur Infrastrukturskalierung zu hören. Wir bedanken uns für Ihre Hilfe.

**AMY HOOD:** Danke, Karl. Vielleicht fange ich an, und Satya, Sie können gerne ergänzen.

Karl, ich denke, wir sind sehr zufrieden mit dem, was wir bisher in Bezug auf die Kapazitätserweiterung erreicht haben. Sie haben vor fast einem Jahr begonnen, die Beschleunigung unserer Kapitalausgaben zu beobachten, und Sie haben gesehen, wie sie sich im Laufe dieses Prozesses gesteigert haben. Und das geht in Richtung, wie wir bereits besprochen haben, Server und auch neue Rechenzentrumsflächen, um die Nachfrage, die wir sehen, und die sich in Zukunft wirklich ändern wird, decken zu können.

Und so habe ich das Gefühl, dass die Teams sehr gute Arbeit geleistet haben. Ich habe das Gefühl, dass wir das natürlich in erster Linie selbst aufgebaut haben, aber wir haben auch die Kapazitäten Dritter genutzt, um uns bei der Erfüllung der Kundennachfrage zu helfen, wenn wir diese Hilfe brauchten. Und ich denke, mit Blick nach vorne werden Sie vermutlich sehen – und darauf habe ich hingewiesen –, dass die Investitionsausgaben beschleunigt werden, um in den kommenden Quartalen weiterhin Kapazitäten hinzufügen zu können, basierend auf dem, was wir hinsichtlich der Pipeline erkennen.

**BRETT IVERSEN:** Vielen Dank, Karl. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**BRAD ZELNICK, Deutsche Bank:** Großartig. Vielen Dank für die Beantwortung der Frage. Die ersten Rückmeldungen zum Microsoft 365

Copilot, die wir alle erhalten, sind sehr überzeugend. Können Sie genauer erläutern, was Sie in Bezug auf die Akzeptanztrends im Vergleich zu anderen neuen Produkteinführungen in der Vergangenheit sehen? Was, wenn überhaupt, hält es zurück, und wie wichtig ist es, es in die Hände der Kundschaft zu bekommen? Wie weit würden Sie gehen, um einen Anreiz zu schaffen, es einfach auf den Markt zu bringen? Wir bedanken uns für Ihre Hilfe.

**SATYA NADELLA:** Nein, vielen Dank für die Frage, Brad. Also, ein paar Dinge.

In meinen Kommentaren habe ich gesagt, dass es zumindest im Vergleich zu unseren vorherigen Suiten, wie E3 oder E5, was auch immer, nach zwei Monaten definitiv viel schneller ist. Und so ist es aus dieser Perspektive spannend, das Nachfragesignal und das Einsatzsignal zu sehen. Ich habe es sogar bei meinen Mandanten eingesetzt. Die Nutzung ist schneller als alles andere. Weil es einfacher ist, oder? Ich meine, es taucht irgendwie in Ihren Apps auf, man klickt darauf wie auf ein Menüband, und es wird zur täglichen Gewohnheit.

Tatsächlich erinnert es mich ein wenig an die Zeit, als PCs eingeführt wurden, oder? Ich denke, es beginnt damit, dass nur wenige Menschen Zugang haben. Es gibt viele Unternehmen, die Standardlösungen umsetzen, richtig? Genauso wie PCs irgendwann nach der Einführung durch die ersten

Anwendenden zum Standard wurden, denke ich, dass dies der Zyklus ist, den wir zumindest erwarten können.

In Anbetracht dessen, was wir sehen, ist es eigentlich interessant. Wenn Sie sich die Daten ansehen, die wir haben, weisen sie auf Zusammenfassungen hin, richtig? Das ist Nummer eins. Ich arbeite an der Zusammenfassung von Teams-Besprechungen – innerhalb von Teams, während der Besprechung, nach der Besprechung – sowie an der Zusammenfassung von Word-Dokumenten. Ich erhalte etwas per E-Mail und fasse es zusammen. Das Zusammenfassen hat an Bedeutung gewonnen.

Entwürfe, richtig – Sie erstellen E-Mail-Entwürfe, verfassen Dokumente. Jedes Mal, wenn Sie etwas beginnen möchten, verschwindet das Problem der leeren Seite, und Sie starten direkt mit einem Prompt und einem Entwurf.

Der Chat ist für mich die leistungstärkste Funktion. Sie haben jetzt die wichtigste Datenbank in Ihrem Unternehmen, nämlich die Datenbank Ihrer Dokumente und Mitteilungen, die jetzt auf leistungsstarke Weise in natürlicher Sprache abgefragt werden kann, oder? Ich kann hingehen und sagen: „Was sind all die Dinge, auf die ich laut Amy im nächsten Quartal achten sollte?“ Und es liefert mir die Informationen mit allen Einzelheiten.

Und so sind der Chat, Zusammenfassungen, Entwürfe – und übrigens auch Aktionen – einige der meistgenutzten Funktionen. Zum Beispiel: Hier ist das Word-Dokument, bitte vervollständigen und eine PowerPoint-Präsentation für mich erstellen. Das sind die Dinge, die auch gerade erst anfangen.

Ich habe das Gefühl, dass all diese Dinge zu etwas Größerem werden – aber im Grunde genommen passiert Folgendes: Wenn man sich an den PC-Einführungszyklus erinnert, hat dieser die Arbeit, die Arbeitsartefakte und die Arbeitsabläufe grundlegend verändert, richtig? Man kann sich vorstellen, wie die Vorhersage vor Excel und E-Mail war und wie sie heute ist. Ähnlich werden Sie sehen, wie sich Arbeit und Workflow verändern, da Menschen schneller Zusammenfassungen erstellen, regulatorische Einreichungen schneller entwerfen und durch Chats Wissen aus ihrem Unternehmen abrufen können.

Und das sind die Dinge, die wir als allgemeine Muster sehen.

**AMY HOOD:** Und vielleicht nur um zwei Punkte hinzuzufügen: Eine der spannenden Sachen ist, wie Satya sagte, dass es für einige Unternehmen zum Standard werden wird, wie bei einem PC. Andere Unternehmen möchten möglicherweise zunächst mit einer kleineren Gruppe starten, die Produktivitätsgewinne beobachten und dann expandieren. Daher wird es unserer Kundschaft wirklich ermöglichen, diesen Ansatz ebenfalls zu nutzen,



dass wir einige der Arbeitsplatzanforderungen, die wir Anfang dieses Monats eingeführt haben, lockern konnten.

Und noch etwas, das ich hinzufügen möchte: Bei Unternehmenssoftware sprechen wir immer davon, dass man Software verkauft, dann wartet und sie dann bereitgestellt wird. Und nach der Bereitstellung möchten Sie die Nutzung sehen. Insbesondere haben wir festgestellt (und das ist in gewisser Weise zu erwarten bei Copilot), dass die Bereitstellung, selbst in den frühen Phasen, offensichtlich sehr schnell erfolgt. Aber was wir wirklich sehen, ist, dass das Engagement wächst. Wie Satya angemerkt hat, verändert sich durch das Lernen und die Anpassung des Verhaltens die Nutzung, und man sieht, dass das Engagement mit der Zeit zunimmt.

Ich denke, das sind wichtige Punkte, die man festhalten sollte, da sie eine bedeutende Dynamik darstellen, wenn wir über den Optimismus sprechen, den Sie von uns hören.

**BRAD ZELNICK:** Ausgezeichnet. Danke schön!

**BRETT IVERSEN:** Vielen Dank, Brad. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**MARK MURPHY, JP Morgan:** Vielen Dank. Ist es möglich, den Rückenwind der sechs KI-Dienste zu nutzen? Es soll uns nur helfen zu verstehen, welche

Elemente durch die drei inkrementellen Punkte verstärkt wurden. Zum Beispiel: Liegt es mehr am OpenAI-Rückschließen, GitHub Copilot, anderen Copiloten, dem Azure OpenAI Service oder an Drittanbieter-LLMs, die auf Azure laufen? Ich frage mich nur, wo Sie den stärksten Anstieg in dieser Aktivität gesehen haben?

**AMY HOOD:** Mark, ohne zu sehr ins Detail zu gehen, ist es einfacher, das Ganze so zu betrachten: Es geht im Wesentlichen darum, dass Menschen es allgemein für das Rückschließen über die API übernehmen. Ich meine, das ist die einfachste Art, darüber nachzudenken. Und wir haben auch ein Wachstum bei GitHub Copilot verzeichnet, worüber Satya gesprochen hat, und wir haben eine wachsende Zahl von Drittanbietern gesehen, die es in kleinerem Umfang für Schulungen nutzen. Aber im Moment geht es in erster Linie um Schlussfolgerungen, was die Gründe für diese Zahl sind und wie einfach man das so sehen kann.

**SATYA NADELLA:** Azure OpenAI und dann OpenAI auf APIs über Azure wären sozusagen die wichtigsten Faktoren. Aber es gibt viele dieser Schulungen in kleinen Gruppen, sei es RLHF oder Feinabstimmung, und dann gibt es viele Leute, die anfangen, Modelle als Dienstleistung mit all den anderen neuen Modellen zu nutzen. Aber es ist heute überwiegend Azure OpenAI.

**MARK MURPHY:** Vielen Dank.

**BRETT IVERSEN:** Danke, Mark. Joe, nächste Frage bitte.

(Anweisung des Bedieners.)

**BRAD REBACK, Stifel:** Vielen herzlichen Dank. Amy, über viele, viele Jahre hinweg hat das Arbeitsplatzwachstum bei Commercial Office 365 das Wachstum der RPU deutlich übertroffen. Und in den letzten Quartalen nähern wir uns offensichtlich einander an, da die Anzahl der Arbeitsplätze wirklich groß wird. Wenn wir in die Zukunft blicken, sollten wir erwarten, dass sie eine Zeit lang gleichauf laufen, oder sollten wir kurzfristig damit rechnen, dass die RPU das Wachstum hier kurzfristig übertrifft? Vielen Dank.

**AMY HOOD:** Das ist eine tolle Frage, Brad. Und lassen Sie mich die Komponenten aufteilen, und dann können wir darauf zurückkommen, ob sie sich angleichen sollten oder ob sie einfach auf eine Art und Weise weitergehen sollten, die, ob Sie es glauben oder nicht, tatsächlich etwas unabhängige Bahnen sind. Und ich erkläre Ihnen, warum ich das sage.

Das Arbeitsplatzwachstum, über das wir sprechen, kommt derzeit hauptsächlich von kleinen und mittelständischen Unternehmen, und zwar von Mitarbeitenden in Service und Produktion. Und um auf Ihren Punkt einzugehen: Gelegentlich handelt es sich dabei um Arbeitsplätze mit niedrigerem RPU, aber es sind auch neue Arbeitsplätze. Und das sehen Sie

an der Anzahl der Arbeitsplätze. Und während wir das durchlaufen, haben wir gesehen, dass es von Quartal zu Quartal leicht zurückgegangen ist, und wir haben dafür eine ähnliche Entwicklung auch für das nächste Quartal prognostiziert.

Aber eine ganz andere Sache ist die Möglichkeit, RPU hinzuzufügen. Und traditionell, und auch in diesem Quartal wieder, kommt das im Laufe der Zeit erst von E3 und dann von E5. Und wir sehen weiterhin ein sehr gesundes Wachstum der Suite, und Sie haben von sehr guten Verlängerungen gehört. All das, richtig, völlig unabhängig vom Wachstum der Arbeitsplätze.

Der nächste Punkt, den wir gerade besprochen haben – vielleicht in Brads Frage, wenn ich mich richtig erinnere – ist, dass die Einnahmen aus Copilot als RPU (durchschnittlicher Umsatz pro benutzende Person) eingeordnet werden, richtig? Dadurch wird kein Arbeitsplatzwachstum angezeigt. E3- und E5-Übergänge sowie Copilot werden sich mit der Zeit alle im RPU widerspiegeln. Und dann werden Sie feststellen, dass das Arbeitsplatzwachstum hauptsächlich von Kleinunternehmen und Mitarbeitenden in Service und Produktion getragen wird und vielleicht neue Branchenszenarien entstehen.

Ich neige dazu, sie nicht wirklich als zusammenhängende Bereiche zu betrachten, Brad. Glauben Sie es oder nicht, ich betrachte sie eher als

einzigartige, unabhängige Abläufe, in denen wir agieren. Und es gibt noch Spielraum für ein Wachstum der Arbeitsplätze, und natürlich gibt es mit den Hebeln, über die wir gesprochen haben, auch Spielraum für ein Wachstum der RPU.

**BRAD REBACK:** Das ist großartig. Vielen Dank.

**BRETT IVERSEN:** Vielen Dank, Brad. Joe, wir haben Zeit für eine letzte Frage.

(Anweisung des Bedieners.)

**TYLER RADKE, Citi:** Vielen Dank für die Beantwortung der Frage. Satya, Ihre Begeisterung für GitHub Copilot war in der Telefonkonferenz und auf dem KI-Gipfel in New York letzte Woche spürbar. Ich frage mich, wie Sie über die Preisgestaltung denken. Dies führt natürlich zu unglaublichen Produktivitätssteigerungen bei den Fachkräften in der Entwicklung, aber wie schätzen Sie Ihre Fähigkeit ein, die RPU auf dem GitHub Copilot im Laufe der Zeit zu steigern? Und erklären Sie uns einfach, wie Sie sich die nächste Phase der Neuerscheinungen dort vorstellen.

**SATYA NADELLA:** Ja. Ich meine, ich komme immer wieder zu meiner eigenen Überzeugung zurück, dass diese Generation von KI anders sein wird. Es begann mit dem Wechsel von 2,5 auf 3 GPT und wird dann innerhalb des Entwicklungsszenarios mit GitHub Copilot verwendet. Und ja,

ich denke, dies ist der Ort, an dem es in Bezug auf seine wirtschaftlichen Vorteile oder Produktivitätsvorteile am weitesten entwickelt ist.

Und Sie sehen es. Wir sehen es in Microsoft. Wir sehen das in allen Fallstudien, die wir von unserer Kundschaft erhalten. Jeder, mit dem ich gesprochen habe, sagt, dass dies der Ort ist, an dem es zum Standard für jede Fachkraft in der Entwicklung wird. Das ist so, als würde man die Rechtschreibprüfung aus Word entfernen. Dann wäre ich nicht mehr beschäftigungsfähig. Und ebenso wird GitHub Copilot meiner Meinung nach für alle, die in der Softwareentwicklung tätig sind, unverzichtbar werden.

Was Sie angesprochen haben, ist eine kleine Fortsetzung dessen, was Amy darüber gesagt hat, oder? Sie werden sehen, dass die Leute diese Tools als Produktivitätssteigerungen wahrnehmen werden, oder? Ich meine, wenn ich es anschau, unsere RPU's sind großartig, aber sie sind ziemlich niedrig. Ehrlich gesagt, obwohl wir viel Erfolg hatten, ist es nicht so, als seien wir ein hochpreisiges RPU-Unternehmen.

Ich denke, was Sie zunehmend feststellen werden, ist, dass egal, ob es sich um Sales Copilot, Service Copilot, GitHub Copilot oder Security Copilot handelt, sie im Grunde einen Teil des Werts erfassen, den sie in Bezug auf die Produktivität der Betriebsausgaben (OpEx) schaffen, richtig? Es ist so, als

würden 2 oder 3 Prozent der Betriebskosten für Software ausgegeben werden. Ich denke, das ist eine ziemlich einfache Wertgleichung.

Und das ist das erste Mal – ich meine, das ist etwas, wofür wir bisher nicht in der Lage waren, eine Grundlage zu schaffen. Wohingegen ich jetzt denke, dass wir dafür eine Grundlage haben.

Selbst der horizontale Copilot ist das, worüber Amy gesprochen hat, nämlich auf der Ebene von Office 365 oder Microsoft 365. Selbst dort können Sie dasselbe Argument vorbringen. Welche RPU wir auch immer erzielt haben, wir werden sie mit E5 auch haben. Jetzt können Sie schrittweise, als Prozentsatz der Betriebskosten, angeben, wie viel Sie für einen Copiloten ausgeben würden, um beispielsweise mehr Zeit zu sparen?

Und ja, ich denke, insgesamt sehe ich dies als eine neue Richtung für uns, die ich als die nächste Phase der Wissensarbeit und sogar der Arbeit an vorderster Front bezeichnen würde, sowie deren Produktivität und wie wir daran teilhaben. Und ich denke, GitHub Copilot – ich hätte nie gedacht, dass das Tool-Geschäft grundlegend an den Betriebsausgaben eines Unternehmens beteiligt ist, sagen wir, für Entwicklungsaktivitäten. Und jetzt erleben Sie diesen Wandel. Es geht nur nicht um Tools, es geht um die Produktivität Ihres Entwicklerteams.

**BRETT IVERSEN:** Danke, Tyler. Damit schließen wir den Q&A-Teil der heutigen Ergebnisse ab. Vielen Dank, dass Sie heute bei uns waren, und wir freuen uns darauf, bald mit Ihnen allen zu sprechen.

**AMY HOOD:** Vielen Dank.

**SATYA NADELLA:** Vielen Dank.

(Anweisung des Bedieners.)

ENDE