



Chancen- und Risikobericht

ZIELE

Das primäre Ziel der Software AG ist es, ein nachhaltiges, profitables Wachstum zu generieren, um dadurch den Unternehmenswert zu steigern. Um dies zu erreichen, werden etablierte Geschäftsaktivitäten mit dem Engagement in aussichtsreichen, neuen Marktsegmenten und Regionen kombiniert. Dabei wurden und werden die Vertriebsmodelle von einmalig zu Beginn der Vertragslaufzeit zu erfassenden Umsatzerlösen sukzessive auf jährlich zu erfassende Umsatzerlöse umgestellt (Subskriptionen und Software as a Service, SaaS). Mit dieser Umstellung ist eine vorübergehende Verschlechterung der operativen Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) verbunden, aus der mittel- und langfristig höhere Gesamterträge aus den erfolgreichen Kundenbeziehungen folgen werden. Zugunsten der langfristigen, nachhaltigen Entwicklung der Software AG verzichtet das Unternehmen auf kurzfristige Ergebnissteigerungen und daraus möglicherweise resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. Zudem werden strategische Partnerschaften gesucht, die auf das Ziel des nachhaltigen, profitablen Wachstums einzahlen und das so wichtige Ökosystem der Software AG stärken. Die Software AG strebt mit einer auf nachhaltigen, langfristigen Erfolg ausgelegten Unternehmensstrategie ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis an und geht Risiken nur dann ein, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit relativ hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung der Software AG mit sich bringen. Voraussetzung ist stets, dass das Unternehmen die Risiken einschätzen kann und sie überschaubar und beherrschbar bleiben. Darüber hinaus werden die Risiken und Chancen aus dem laufenden Geschäft systematisch beobachtet. Dazu zählen beispielsweise die ständige Beobachtung der Produkt- und Servicequalität sowie das Management bei Währungskursveränderungen.

ORGANISATION

Mithilfe eines konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystems identifiziert die Software AG frühzeitig mögliche Risiken, um diese zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Risiken sind dabei als mögliche Abweichungen von den geplanten Werten zu verstehen. Risiken im engeren Sinne sind, wie im allgemeinen Sprachgebrauch üblich, als negative Abweichungen und Chancen als positive Abweichungen von den Planwerten definiert. Durch die kontinuierliche Betrachtung der Risiken kann das Unternehmen den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen.

Dabei werden sowohl operative Risiken, beispielsweise Risiken aus Cybervorfällen, als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken einbezogen. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Kontrollinstrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch etablierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über aktuelle und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert.

Die in der Konzernzentrale für das Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancenverwertung und Risikoversorgung der Software AG. Sie erstellen die Chancen- und Risikoberichte, initiieren die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems und erarbeiten risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Systems sowie der Berichterstattung werden fortlaufend überprüft.

STRUKTUR

Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die Risiken, die sich aus dem operativen Geschäft ergeben. Darüber hinaus werden sowohl operative als auch strategisch relevante Risiken mithilfe eines strukturierten Reporting-Systems analysiert. Dabei werden anhand von Kennzahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und fortlaufend monatlich bzw. quartalsweise (je nach Kennzahl) an den Vorstand und den Aufsichtsrat berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sonder-situationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen bzw. -risiken Ad-hoc-Analysen durchgeführt und an den Vorstand berichtet.

Finanzen

Der Bereich Finanzen ist für die Erstellung aller rechnungslegungsrelevanten Richtlinien in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie für den handelsrechtlichen Jahresabschluss der Software AG verantwortlich. Alle abschlussrelevanten Bilanzierungsentscheidungen sowie der Umsatzlegungsprozess werden durch den weltweit verantwortlichen Corporate-Finance-Bereich (Finanzen) überwacht bzw. getroffen. Dadurch wird die konzernweite Einhaltung der IFRS-Rechnungslegungs-vorschriften sichergestellt.

Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt einen täglichen Finanzstatus der Software AG und wöchentliche Bewertungen der Fremdwährungsgeschäfte sowie Übersichten der ausstehenden Derivate. Einmal im Monat wird der European Monetary Infrastructure Regulations Report (EMIR) erstellt. Der Chief Financial Officer (CFO) erhält wöchentlich einen Finanzstatus des Software AG-Konzerns sowie eine Übersicht der Credit Default Swaps aller Banken, mit denen die Software AG-Gruppe Geschäfte tätigt, insbesondere von solchen, bei denen sie Gelder anlegt. Einmal im Monat erhält der CFO eine Übersicht der kurz- und langfristigen Finanzierungen. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem CFO unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind durch eine globale Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten.

General Services

Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Transfer operativer Risiken auf Versicherer. Dies wird in der Konzernzentrale weltweit von der Abteilung General Services koordiniert.

Interne Revision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des Internen Kontrollsystems (IKS) und der Führungs- und Überwachungsprozesse sicher. Weiterhin ist sie darauf ausgerichtet, durch die Beurteilung der Effektivität und Effizienz von Geschäftsprozessen Mehrwerte für die Software AG zu schaffen. Die Interne Revision berichtet disziplinarisch an den Chief Information Security Officer der Software AG, verfügt aber über weitere Berichtswege an den Chief Executive Officer sowie den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrates. Sie operiert weltweit.

INTERNES KONTROLLSYSTEM

Das IKS der Software AG basiert auf den vom Vorstand eingeführten Grundsätzen, Richtlinien und Maßnahmen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Vorstands abzielen. Zusammen mit dem Risiko- und Chancenmanagement (RCM) umfasst es das Management von Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen der Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Finanzberichterstattung sowie die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen, einschließlich der sich fortlaufend weiterentwickelnden Vorgaben im Bereich der nichtfinanziellen Berichterstattung. Das IKS umfasst auch ein an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtetes Compliance-Management-System (CMS).

Das IKS der Software AG ist als fester Bestandteil der internen Steuerungs- und Überwachungsprozesse etabliert. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspraktiken sowie konzernweite Vorgaben für wirksame interne Kontrollen. Die Policies regeln interne Prozesse und Verantwortungsbereiche auf lokaler und globaler Ebene. Sie dienen sowohl der Information des Managements als auch der Überwachung der operativen Geschäftsrisiken des Software AG-Konzerns. Um die

Transparenz zu erhöhen, werden diese Policies zentral genehmigt, veröffentlicht und verwaltet. Ihre Einhaltung wird kontinuierlich durch die Interne Revision im Rahmen eines risikoorientierten Prüfungsplans überprüft. Einzelne wesentliche zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, die überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und durch präventive automatisierte Kontrollen überwacht.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess liegt der Schwerpunkt des IKS darauf, die Ordnungsmäßigkeit, Angemessenheit und Wirksamkeit der Rechnungslegung sowie der darauf basierend berichteten Finanzinformationen sicherzustellen. Dabei soll insbesondere das Risiko falscher Aussagen in der Konzernrechnungslegung sowie der sonstigen externen Berichterstattung minimiert und ein regelkonformer Konzern- und Jahresabschluss erstellt werden. Hierzu wurden unter anderem folgende Prozesse und Kontrollen implementiert:

- Es bestehen detaillierte, konzernweite Bilanzierungs-, Bewertungs- und Kontierungsvorgaben, die fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; diese beinhalten eine auf den IFRS basierende Bilanzierungsrichtlinie sowie eine separate Revenue Recognition Guideline. Darüber hinaus gibt es jeweils eine Guideline für Bookings, Annual Recurring Revenue sowie Net Retention Rate, die verpflichtend anzuwenden sind.
- Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sowie lokal und regional verantwortliche Finance-, Controlling- und Administration-Manager sichergestellt und überwacht und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen monatlich mithilfe des Management-Informationssystems (MIS) an das zentrale Konzernrechnungswesen im Bereich Corporate Finance. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Software-Tool SAP BCS konsolidiert und dann wieder in das MIS zurückgespielt. Diese Monatsberichtsdaten werden anschließend vom Corporate Controlling zusammen mit dem Corporate-Finance-Team analysiert. Auftretende Unstimmigkeiten werden monatlich an die Landesgesellschaften bzw. an das Konzernrechnungswesen zurückgemeldet und jeweils dort berichtet, wo die Unstimmigkeiten am effizientesten zu korrigieren sind.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Trennung der Bereiche Corporate Finance und Cor-

porate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils unabhängig voneinander an den CFO.

- Alle konzerninternen Liefer- und Leistungsbeziehungen werden zentral verwaltet und durch Kooperationsverträge rechtlich geregelt. Die wesentlichen Leistungsverrechnungen erfolgen über zentrale Abteilungen in den Bereichen Corporate Finance und Corporate Controlling. Darüber hinaus sind die konzerninternen Abstimmungsprozesse in der Intercompany Transactions Policy weltweit einheitlich geregelt.
- Der Prozess der Umsatzlegung wird durch zentral gesteuerte weltweite Genehmigungsprozesse mit Beginn der Vertragsanbahnung streng überwacht. Das System zur präventiven internen Kontrolle, der Global Deal Desk, ist weltweit implementiert. Alle Angebote zum Abschluss von Kundenverträgen durchlaufen diesen Genehmigungsprozess, in den neben der Rechtsabteilung auch Corporate Finance, Corporate Controlling sowie der CFO und der Chief Revenue Officer involviert sind.
- Die Interne Revision prüft kontinuierlich alle wesentlichen Kundenverträge weltweit im Hinblick auf die Einhaltung des Genehmigungsprozesses und die korrekte Abbildung im Rechnungswesen.
- Die Zugriffsvorschriften auf die lokalen und zentralen Buchhaltungsprogramme sind einheitlich geregelt und werden durch die IT-Abteilung der Gesellschaft überwacht.
- Auf die Daten in SAP BCS haben nur die Mitarbeiter des Konzernrechnungswesens Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden nach dem Vieraugenprinzip im Bereich Corporate Finance von einer zweiten Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt regelmäßig externe Sachverständige zur Bewertung komplexer Sachverhalte wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder für Kaufpreisallokationen.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Das RCM besteht aus einem zentralen interdisziplinären Kernteam, das sich aus den Leitern der Konzernbereiche Finanzen, Interne Revision und Recht zusammensetzt und in dieser Funktion an den CFO berichtet. Für die konzernweite Bewertung, die Überwachung sowie das Management der identifizierten Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikopaten werden vom Kernteam vorgeschlagen und durch den

verantwortlichen Vorstand benannt. Zusammen mit dem Kernteam führen die jeweiligen Risikopaten zweimal jährlich die Risikoevaluierungen durch.

Die Risikobewertung erfolgt nach einem einheitlichen Bewertungssystem. Es berücksichtigt dabei als Risikoklassen die möglichen Auswirkungen der Risiken auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre. Diese Auswirkungen werden unter Berücksichtigung der vom Management durchgeführten risikomitigierenden Maßnahmen ermittelt.

| Erwartete EBIT-Auswirkungen für die nächsten 3 Jahre (kumuliert) | Risikoklasse |
|--|--------------|
| 20 – 50 Mio. € | gering |
| 50 – 200 Mio. € | mittel |
| >200 Mio. € | hoch |

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen der nächsten drei Jahre in drei Klassen unterschieden. Auswirkungen von bis zu 50 Mio. € auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre sind der Risikoklasse gering zugeordnet. EBIT-Auswirkungen von 50 Mio. € bis 200 Mio. € sind der Risikoklasse mittel und EBIT-Auswirkungen von über 200 Mio. € in den nächsten drei Jahren sind der Risikoklasse hoch zugeordnet.

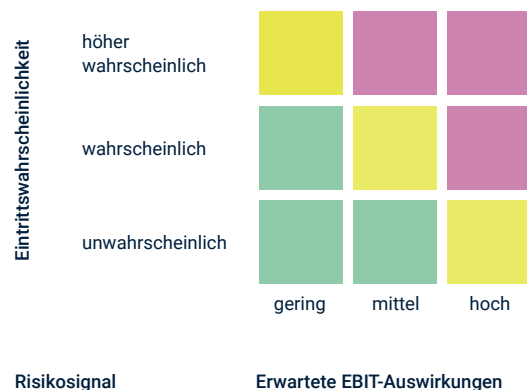
Diesen EBIT-Auswirkungen in den nächsten drei Jahren werden in einem gesonderten Schritt die von den Risikopaten geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeiten den folgenden drei Risikostufen zugeordnet.

| Eintrittswahrscheinlichkeit | Risikostufe |
|-----------------------------|----------------------|
| 0 % – 33 % | unwahrscheinlich |
| 34 % – 66 % | wahrscheinlich |
| >66 % | höher wahrscheinlich |

Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 bis 33 % werden mit der Risikostufe unwahrscheinlich, von 34 bis 66 % mit der Risikostufe wahrscheinlich und von mehr als 66 % mit der Risikostufe höher wahrscheinlich bewertet. Die Risikoklassen und -stufen werden dann mithilfe der Erwartungswerte in Äquivalenzkennzeichen aggregiert. Diese werden anschließend in Dreierstufen den kumulierten Risikosignalen zugeordnet.

| Risikosignal | Risikorelevanz |
|--------------|----------------|
| Grün | untergeordnet |
| Gelb | mittel |
| Rot | signifikant |

Daraus ergibt sich folgende Risikomatrix, nach der alle Risiken einheitlich bewertet werden:



Alle Verantwortungsträger des Konzerns müssen neu erkannte Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bereiche zu beraten. Das Kernteam berichtet regelmäßig über die fortlaufende Entwicklung der erkannten Risiken und Chancen an den Vorstand. Der Vorstand stellt das RCM-System regelmäßig dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vor und diskutiert mit diesem die Beurteilung der identifizierten Risiken und Chancen sowie geeignete Maßnahmen zur Administration der Risiken und Chancen.

Basierend auf den von den Risikopaten gemeldeten EBIT-Auswirkungen für die nächsten drei Jahre und deren Eintrittswahrscheinlichkeit werden die Erwartungswerte unter Berücksichtigung der risikomindernden Maßnahmen der einzelnen Risiken, jedoch ohne Verrechnung von Risiken und Chancen, ermittelt. Danach werden Interdependenzen zwischen den einzelnen strategischen Risiken insgesamt bewertet und mit der Summe der Erwartungswerte aller strategischen Risiken kumuliert. Insgesamt ergibt sich daraus der Erwartungswert aller Risiken. Dieser wird dann einer ermittelten Risikotragfähigkeit des Software AG-Konzerns gegenübergestellt, dabei werden die Risikoreserven errechnet. Dies dient der Sicherstellung der Wirksamkeit des RCM-Systems und des IKS.

Das IKS wird durch die Interne Revision regelmäßig auf seine Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, deren Umsetzung zentral überwacht wird. Rechnungslegungsrelevante Kontrollprozesse werden regelmäßig durch Corporate Finance und Corporate Controlling intern überprüft und den neuen Entwicklungen angepasst.

STELLUNGNAHME DES VORSTANDS GEMÄß DEUTSCHEM CORPORATE GOVERNANCE KODEX 2022¹

Der Vorstand hat sich gemäß der Empfehlung A.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) 2022 mit der Angemessenheit und Wirksamkeit von RCM und IKS auseinandergesetzt. Basierend darauf liegt dem Vorstand kein Hinweis vor, dass das RCM und IKS zum 31. Dezember 2022 in ihrer jeweiligen Gesamtheit nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären.

DARSTELLUNG DER WESENTLICHEN EINZELRISIKEN UND CHANCEN

Die Software AG stellt aus der Gesamtheit der im Rahmen des RCMs identifizierten Risiken und Chancen wesentliche Risiko-Chancen-Felder sowie Einzelrisiken und Chancen im Risiko- und Chancenbericht dar.

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Makroökonomisches Umfeld

Das Geschäft eines global agierenden Unternehmens wie der Software AG ist stark von der weltweiten konjunkturellen Entwicklung abhängig. Eine weltweite konjunkturelle Abschwächung – insbesondere in den von der Software AG bedienten Märkten – kann dazu führen, dass die geplanten Umsätze und Ergebnisbeiträge nicht erreicht werden. Darüber hinaus könnten durch politische und gesellschaftliche Veränderungen, vor allem in Ländern, in denen die Software AG ihre Produkte vermarktet, Risiken entstehen.

Die geopolitischen Risiken haben sich im Geschäftsjahr 2022, insbesondere durch den Krieg in der Ukraine, wesentlich erhöht, wodurch sich die Vorhersehbarkeit der wirtschaftlichen Entwicklung deutlich verschlechtert hat. Der Krieg in der Ukraine verursacht Risiken und Beeinträchtigungen, die sowohl direkt (beispielsweise in Form von erhöhten Energiekosten) als auch indirekt, durch verändertes Einkaufsverhalten der Kunden, auf die Software AG wirken. Ferner stellen die gegen Russland verhängten Sanktionen für die Software AG wie für alle international tätigen Unternehmen mit grenzüberschreitenden Projekten in Osteuropa eine Herausforderung dar.

Eine Ausweitung der Konfliktsituation über die Ukraine hinaus würde das Risiko eines weltweiten wirt-

schaftlichen Abschwungs zusätzlich erhöhen. Weiterhin können eine steigende Inflation und wachsende Zinsen zu einem erheblichen Konsumrückgang sowie erhöhten operativen und Finanzierungsaufwendungen führen.

Sowohl Zollstreitigkeiten als auch Handelsbeschränkungen, zum Beispiel zwischen den USA und China, sowie der aktuelle Konflikt um Taiwan können den globalen Handel und damit das Weltwirtschaftswachstum beeinträchtigen. Dies kann einen erheblichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragslage der Software AG haben.

Die weltweite Staatsschuldensituation hat sich durch die Folgen der Covid-19-Pandemie und die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine nachhaltig weiter verschärft. Ungeachtet der von der Software AG bewerteten Szenarien und möglichen Reaktionen in diesem komplexen Risikofeld können diese Entwicklungen die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens negativ beeinflussen.

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technologische Evolution der unterschiedlichen Sektoren der IT-Branche kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen.

Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem bestimmten geografischen oder fachlichen IT-Teilmarkt. Das Unternehmen vermarktet Technologien, die einen weitgehend branchenunabhängigen Einsatz finden. Damit besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen technologiegetriebener Akquisitionen hat die Software AG ihr Produktportfolio deutlich erweitert und wird es auch in Zukunft weiter ausbauen. Das fördert die Flexibilität vorhandener IT-Infrastrukturen bei den Kunden, die erhebliche Kostenreduktionen erzielen, und können dem Unternehmen langfristig eine breite Kundenbasis sichern.

Aus Sicht der Software AG bieten sich die neuen Produkte des Unternehmens auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Die Software wird bei vielen Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder oft Jahrzehnte genutzt

¹ Von der inhaltlichen Prüfung des Lageberichts durch den Abschlussprüfer ausgenommen, da diese Angaben gemäß Empfehlungen des DCGK über die gesetzlichen Anforderungen an den Lagebericht hinausgehen.

werden. Daher ist der überwiegend wiederkehrende Umsatzstrom aus diesem Geschäftsfeld stabil.

Marktchancen

Die Software AG sieht sich als einen Technologieführer bei Software für die Unternehmensdigitalisierung. Aufgrund ihrer strategischen Fokussierung wird die Software AG sich weiterhin verstärkt auf die technologischen und regionalen Wachstumsmärkte konzentrieren. Zugleich wird die Software AG ihr Programm Adabas & Natural 2050+ fortsetzen und angesichts der Bedeutung, die Ökosysteme für den erfolgreichen Softwarevertrieb haben, auch ihr Partnermodell weiter ausbauen. Durch diese Maßnahmen können sich für die Software AG überdurchschnittlich gute Chancen ergeben, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten.

USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Absatzmarkt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb. In den USA sind außerdem bedeutende Teile von Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E, angesiedelt. Zudem liegen in den USA wesentliche, lokal vorhandene Intellectual Property Rights, die zu erheblichen Lizenzzahlungen aus dem Konzern an die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Da das China-Geschäft der Software AG relativ gering ist, werden für das globale Geschäft der Software AG derzeit keine substantziellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik gegenüber China erwartet.

Inwieweit sich weitere Handelskonflikte, zwischen den USA einerseits und China, Russland sowie der EU andererseits, negativ auf die globale Entwicklung des Software AG-Konzerns auswirken, ist nicht absehbar. Die Software AG ist technologisch unabhängig von den großen US-Softwareplattform-Unternehmen. Die weitere Entwicklung der US-Wirtschaft hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, jedoch dürften die Marktchancen die Risiken auch in Zukunft überwiegen. Der dynamische Erfolg des Cloud-Geschäfts in den USA bietet ein erhebliches Wachstumspotenzial für die Cloud-Produkte der Software AG, insbesondere für StreamSets und webMethods.io.

Covid-19

Die Covid-19-Pandemie hat seit nunmehr drei Jahren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Nach diversen

Lockdowns in nahezu allen Ländern der Welt hat sich die Weltwirtschaft zunächst negativ entwickelt. Viele Unternehmen hatten Investitionsstopps verhängt oder Investitionen verschoben oder in die Zukunft gestreckt. Darüber hinaus wurden bei nahezu allen Unternehmen Dienstreisen weitgehend eingeschränkt. Vertragsverhandlungen mit Kunden wurden dadurch erschwert und konnten nahezu ausschließlich online durchgeführt werden. Das Fehlen von Kundenveranstaltungen und -meetings erschwerte das Schaffen neuer Projektopportunitäten, was sich bis heute auf das Geschäft der Software AG auswirkt.

Infolge der Covid-19-Pandemie waren Unternehmen und Behörden gezwungen, große Teile ihrer Verwaltungsarbeiten ins Homeoffice zu verlagern, und in der Folge hat sich Hybrid Work dauerhaft etabliert. Die Pandemie deckte die bisher mangelnde Digitalisierung der Wirtschaftsabläufe auf, und diese Erkenntnis wirkte und wirkt als Beschleuniger der Digitalisierung. Mittlerweile haben sich neue Wege der geschäftlichen Zusammenarbeit etabliert. Dies hatte und hat den positiven Effekt, dass das ursprünglich befürchtete Risiko der Covid-19-bedingten Abschwächung des Geschäfts sich so nicht realisiert hat. Ungeachtet dessen besteht in vielen Unternehmen und Behörden weiterhin Optimierungsbedarf. Für die Software AG ergeben sich dadurch insbesondere im Segment Digital Business zusätzliche Geschäftspotenziale, welche die negativen Effekte einer Abschwächung der Weltwirtschaft kompensieren oder sogar überkompensieren können.

Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

Produktinnovation und Produktportfolio

Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen, sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Go-to-Market-Modelle, wie verbrauchsabhängige Modelle (Pay per Use) im Umfeld des Internet of Things (IoT) und im Cloud-Geschäft. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationserfordernissen. Insgesamt werden die Kundenverträge zügig auf das Subskriptions-Vertragsmodell und zunehmend auch auf das SaaS-Modell umgestellt. Neue Innovationstrends sind schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Aufgrund der Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarkts sieht sich die Software AG Risiken und damit verbundenen Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Neue Innovationstrends werden nicht oder nicht rechtzeitig erkannt
- Unternehmensressourcen, wie F&E, Produktmarketing, Marketing, Vertrieb und zukünftige Akquisitionen (M&A), werden nicht oder nicht in angemessenem Umfang auf die richtigen Produkte allokiert
- Unzureichende Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte
- Die größeren finanziellen Ressourcen bedeutender Mitbewerber können sich negativ auf den Geschäftserfolg auswirken
- Unzureichende Austarierung zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite

Das Produktportfolio der Software AG besteht im Wesentlichen aus Softwarewerkzeugen und Softwareplattformen, die ihren Wert für die Kunden in Form von kundenspezifischen Lösungen entfalten. Diese Übersetzung der Plattformtechnologien in kundenspezifische Lösungen ist der wesentliche Erfolgsfaktor der Gesellschaft. Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, um den beschriebenen Risiken zu begegnen:

- Organisation des Produktbereichs in marktdefinierte Business Units, die klar auf den Wettbewerb und die Kunden ausgerichtet sind
- Ausschreibung regelmäßiger Innovationswettbewerbe (TechInterrupts), um Ideen zu fördern und Einsatzmöglichkeiten für neue Technologietrends zu identifizieren
- Regelmäßiger Austausch mit führenden Wissenschaftlern aus der (Wirtschafts-)Informatik im Rahmen eines Wissenschaftlichen Beirats
- Regelmäßiger Austausch mit ausgewählten Kunden in Customer Advisory Boards
- Regelmäßige und intensive Diskussionen mit führenden Branchenanalysten wie Gartner und Forrester
- Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG zur Verkürzung der Time-to-Market auch durch Akquisitionen arrondiert
- Da die Produkte in den Bereichen IoT und webMethods.io noch relativ neu sind, wurden und werden weiterhin erhebliche Ressourcen zur Qualitätssicherung verwendet

Im Bereich webMethods.io (Integration-Plattform-as-a-Service-Lösung) wurden die Investitionen in die Produktqualität weiter erhöht. Durch diese Investitionen

werden Produktfehler so früh wie möglich korrigiert. Die Produktqualität wird darüber hinaus durch die eingeführten Produktstandards, den Chief Quality Officer sowie das nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätsmanagementsystem sichergestellt. Hierdurch werden die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und des Kunden-Supports kontinuierlich überwacht.

Die Entwicklung des SaaS-Geschäfts (Cloud-Geschäft) ist sehr herausfordernd und kostenintensiv. In diesem Bereich ist die Software AG Risiken und Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Unzureichende Skalierung des Cloud-Geschäfts und eine damit verbundene unzureichende Margenentwicklung
- Technische und rechtliche Risiken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit
- Wettbewerbsvorteile der neuen Start-up-Unternehmen ohne eine lange Historie im On-Premises-Geschäft

Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, diesen Risiken zu begegnen, zum Beispiel:

- Überwachung mithilfe eines konsequenten, extern nach ISO 27001 zertifizierten Informationssicherheits-Managementsystems sowie bereichsübergreifende Reaktionsteams für Störfälle im Bereich Datenschutz und Informationssicherheit
- Ausbau der Zusammenarbeit mit externen IT-Forensikern
- Kontinuierliches Monitoring und kontinuierliche Optimierung der Nutzung der Cloud-Infrastruktur

Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Geschäftsbereich Digital Business erreichte Anerkennung durch führende Technologieanalysten wie Gartner und Forrester ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG. Angesichts der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen – sowohl in der Verwaltung als auch in der Produktion (IoT) – und der staatlichen Organisationen, die durch die Covid-19-Pandemie weiter angefacht wird, kann die Software AG die Märkte mitentwickeln und ihr eigenes Wachstum beschleunigen.

Die hier dargestellten Produktportfolio- und Innovationsrisiken wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für den Geschäftsbereich Digital Business

Das umfangreiche Digital-Business-Segment gliedert sich in die fokussierten Produktangebote der Produktlinien API Management, Integration & Microservices, Business Transformation sowie IoT & Analytics. Durch diese Gliederung wird sichergestellt, dass die Kunden- und Marktanforderungen an die Produktentwicklung in der richtigen Priorisierung in die Produkt-Roadmap eingehen. Damit verbessern sich die Chancen, die Wettbewerbsvorteile der Produkte der Software AG weiter auszubauen und hervorragende Positionierungen in den relevanten Technologiestudien zu erhalten. Auch die Kundenzufriedenheit wird durch eine fokussiertere F&E verbessert und damit der Geschäftserfolg gesteigert. Die Software AG ist Risiken und damit verbundenen Folgen unter anderem in folgenden Kontexten ausgesetzt:

- Unzureichende Berücksichtigung agiler Kundenerfordernisse im Rahmen der Produktentwicklung
- Fehlentwicklungen von Produktumsatzerlösen im Segment Digital Business
- Unzureichende Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit im größten Einzelmarkt der Software AG, den USA
- Suboptimale Verfügbarkeit und Robustheit der Cloud-Services
- Zu starke Abhängigkeit von einzelnen großen Verträgen

Das Eintreten jedes dieser Risiken könnte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung im Bereich Digital Business auswirken.

Die Software AG hat Maßnahmen ergriffen, die den beschriebenen Risiken entgegenwirken, zum Beispiel:

- Regelmäßige Kunden-Feedback-Veranstaltungen für die gesamte F&E-Organisation
- Ständige Überwachung der Entwicklung des Produktumsatzes durch die General Manager der Produktbereiche
- Kontinuierliche Marketingaktivitäten mit Schwerpunkt USA mit dem Ziel einer verbesserten Pipelinegenerierung und Marktsichtbarkeit
- Enges Controlling der Cloud-Services durch die Operations-Teams
- Ausbau des Subskriptions-Vertragsmodells, was auf mittlere Sicht zu einer Verstetigung des Umsatzes führt
- Fortlaufende Betreuung der Cloud-Kunden durch Customer Success Manager zur Steigerung der

Kundenzufriedenheit und Verringerung der Kündigungsrisiken

Das noch relativ neue Time-to-Value-Modell wurde im Zusammenhang mit der Einführung der nachhaltigen Subskriptions- und SaaS-Vertriebsmodelle entwickelt und eingeführt. Dabei wird über die Zeit immer mehr Kundennutzen generiert, was die Kundenzufriedenheit deutlich verbessert.

Diese Aktivitäten sollen auch die Vertriebskomplexität verringern und die Stärke der einzelnen Produktangebote weiter in den Mittelpunkt stellen. Darin sieht der Vorstand Chancen, die Sichtbarkeit der Produkte bei den Bestands- und Zielkunden zu steigern, die Identität der Software AG zu schärfen und die Kundenzufriedenheit und den Kundenerfolg signifikant zu verbessern. All dies wird nach Einschätzung des Vorstands dazu beitragen, den Anteil in den Wachstumsmärkten API Management, Integration & Microservices, Business Transformation sowie IoT & Analytics deutlich zu steigern. Der gesamte Bereich Digital Business bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der schnellen Entwicklung des IoT-Markts und des stark zunehmenden Trends zur Digitalisierung, der das Wachstum der Produktlinie API Management, Integration & Microservices befördert.

Wachstum des API-Management-, Integration- & Microservices-Geschäfts

Die Produktlinie API Management, Integration & Microservices aus dem Segment Digital Business hat das größte Geschäftsvolumen aller Software AG-Produktlinien. Um das Wachstum der Software AG zu ermöglichen, muss diese Produktlinie wachsen. Die Wettbewerbsintensität ist in diesem Geschäftsfeld sehr hoch. Daraus resultierend sieht sich die Gesellschaft unter anderem folgenden Risiken und Folgen ausgesetzt:

- Unzureichende Ausbalancierung von Entwicklungsgeschwindigkeit und Qualitätssicherung
- Unzureichende Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt der spezialisierten F&E-Talente
- Zu geringe Bekanntheit der Produktmarken, insbesondere in den USA
- Mangelnde Ausnutzung der Synergieeffekte zwischen den Teilprodukten

Um die strategischen Risiken in dieser Produktlinie aktiv zu managen, wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Marktbeobachtung und Verfolgung der Markttrends auch in Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester
- Proaktive Marketingkampagnen zum Ausbau der Vertragspipeline und zur Beförderung des Neukundengeschäfts sowie zur Verbesserung der Sichtbarkeit der Software AG in den wichtigen Märkten
- Steigerung der Cross-Selling-Aktivitäten für Produkte aus der Produktlinie API Management, Integration & Microservices bei Kunden der Produktlinien IoT & Analytics und Business Transformation, um die Neukundengewinnung zu erhöhen
- Verstärkte Allokation der F&E- und sonstiger Ressourcen auf Cloud-Lösungen
- Gezielte Maßnahmen zur nachhaltigen Gewinnung und Bindung von F&E-Talenten, beispielsweise durch den Ausbau aktienbasierter Vergütungskomponenten

Es wird erwartet, dass die Digitalisierung der Unternehmensprozesse und der Verwaltungen auch im öffentlichen Bereich insbesondere die Entwicklung der Produktlinie API Management, Integration & Microservices voranbringt. Die Produktlinie bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG.

Dank der beschriebenen Maßnahmen, auch im Zusammenhang mit dem verstärkten Trend zur Digitalisierung, wird das Risiko zum Jahresende 2022 unverändert mit grün (Vj. grün) bewertet.

Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts

Die Produktlinie Business Transformation aus dem Segment Digital Business besteht im Wesentlichen aus den Produkten ARIS und Alfabet und unterliegt einem hohen Innovationswettbewerb. Um diesem Wettbewerb standzuhalten, hat die Software AG im Vorjahr neue Funktionalitäten für ihre Process-Mining-Produkte bereitgestellt und führt laufend Produktinnovationen ein.

Die Produkte dieser Produktlinie sind, wie inzwischen alle wichtigen Software AG-Produkte, für den Betrieb in einer Cloud konzipiert. Um in diesem Produktbereich das Wachstum und den Übergang in das Cloud-Geschäft zu beschleunigen, wurde die Möglichkeit geschaffen, standardisierte Softwarepakete direkt online zu erwerben. Auch werden fortlaufend spezia-

lisierte Beratungsteams und die Customer-Success-Management-Organisation aufgebaut, deren Aufgabe darin besteht, die Kundenbeziehungen auszubauen und das jeweilige Geschäftsvolumen weiterzuentwickeln sowie die Vertriebsorganisation beim Ausbau dieses Geschäftsfeldes zu unterstützen. Ferner dient die Betreuung der Kunden auch während der Laufzeit der Cloud-Verträge dazu, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kündigungsrisiken zu minimieren.

Die Business-Transformation-Produkte sind besonders als Einstiegsprodukte in die Software AG-Technologie geeignet. Da die durchschnittlichen Auftragsgrößen tendenziell geringer als in anderen Produktbereichen der Software AG sind, ist die Vertriebseffizienz im direkten Vertrieb ebenfalls geringer. Daher sind für den Vertrieb dieser Produkte bei den Kunden andere Vertriebskanäle, wie Partner- oder direkter Online-Vertrieb, stärker im Fokus.

Um den Erfolg der Produktlinie weiter voranzubringen, ist ein weiterer Ausbau des Partnerökosystems notwendig. Zur Unterstützung der Kunden bei der Implementierung dieser Softwareprodukte sind mehr Implementierungspartner erforderlich. Diese waren und sind bei der Software AG noch nicht im erforderlichen Umfang verfügbar und werden weiter aufgebaut, beispielsweise durch die im Geschäftsjahr begründete strategische Partnerschaft mit Persistent. Auch um die Personalressourcen in dieser Produktlinie hat sich der Wettbewerb deutlich intensiviert. Daher hat die Software AG ihr Recruiting und ihre Personalentwicklungsprogramme erweitert, um einer möglichen Fluktuation entgegenzuwirken.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Weiterentwicklung des IoT- & Analytics-Geschäfts

Das Geschäft der Produktlinie IoT & Analytics aus dem Segment Digital Business (Cloud- & IoT-Geschäft) wächst überproportional zum Rest der Software AG. Der IoT-Markt ist ein schnell wachsender Markt, der einem starken Wettbewerb unterliegt. Das Marktwachstum wird angetrieben von Hyperscalern (Hyperscaler sind Computing-Netzwerke zur Erzielung massiver Skalierungen im Bereich Cloud Computing und Big Data), Systemintegratoren und von Industrieunternehmen, die ihre eigene IoT-Systemlandschaft entwickeln.

In diesem Bereich ist die Software AG Risiken und Folgen unter anderem in folgender Hinsicht ausgesetzt:

- Varianzen bei der Produktqualität aufgrund der verhältnismäßig geringen Produktreife und der hohen Entwicklungsgeschwindigkeit
- Unzureichende Adressierung technischer Herausforderungen und notwendiger Weiterentwicklungen
- Unterschätzung der Herausforderungen bezüglich Kundenzuwachs und wirtschaftlicher Bedeutung
- Versuche der Mitbewerber, hoch qualifizierte Mitarbeiter abzuwerben
- Nicht ausreichende Vertriebs- und Beratungskapazitäten in kleineren Regionen
- Da die Produkte aus dieser Produktlinie immer häufiger als SaaS-Angebote vertrieben werden, steigt das Risiko, Service Level Agreements nicht immer zu erfüllen

Jeder dieser Umstände könnte wesentliche negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich haben. Die Software AG hat daher Maßnahmen ergriffen, um diesen Risiken entgegenzuwirken, zum Beispiel:

- Einführung des Konzepts der kontinuierlichen Integration und kontinuierlicher Auslieferung (Continuous Integration und Continuous Delivery) im F&E-Prozess
- Intensivierung des Weiterbildungsangebots für moderne Cloud-Technologien
- Stärkung und Automatisierung im Bereich Cloud Operations, um den Betrieb der Cloud-Lösungen skalierbarer zu machen
- Einführung moderner Team-Building- und Managementmethoden
- Intensivierung von Partnerschaften mit Beratungsunternehmen und Hyperscalern
- Ausbau proaktiver Support- und Deeskalationsmaßnahmen

Die Risiken aus dem IoT-Geschäft werden mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für das Adabas- & Natural-Geschäft

Die traditionellen Adabas- & Natural(A&N)-Produkte befindet sich in einer reifen Phase des Produktlebenszyklus. Auch die Altersstruktur der A&N-Mitarbeiter stellt sowohl die Software AG – in F&E, Presales, Vertrieb und Professional Services – als auch die Kunden vor Herausforderungen. Der erforderliche Generationenwechsel bei allen kundenorientierten Unternehmensfunktionen

muss gut organisiert werden. Ansonsten besteht das Risiko, Kundenkontakte zu verlieren, mit entsprechenden Know-how-Verlusten und entsprechend negativen Auswirkungen auf Vertriebsopportunitäten.

Es gibt nahezu kein Neukundengeschäft in diesem Segment. Das Produktportfolio basiert auf Bestandskunden. Der steigende Kostendruck auf Kundenseite führt zu vermehrter Migration von Mainframe- zu Open-Systems-Plattformen. Es bestehen jedoch Ressourcenengpässe in der Unterstützung der Kunden bei dieser Migration. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die Kunden zu neuen Produkten von Mitbewerbern wechseln, was negative Auswirkungen auf den Umsatz und die Ergebnismarge hätte. Dies würde auch die Cross-Selling-Potenziale für andere Produkte der Software AG verringern. Ein Teil der Software AG-Strategie basiert darauf, bestehende A&N-Lizenzrechte der Kunden zu erweitern bzw. arrondierende Produkte zu verkaufen. Das Potenzial aus der Erweiterung von Lizenzrechten hat sich allerdings im Vergleich zu den Vorjahren weiter verringert. Die A&N-Kunden der Software AG waren bislang jedoch sehr loyal. Dies steht nach Einschätzung der Software AG im Zusammenhang mit einer großen Wertschätzung für die A&N-Produkte aufgrund:

- Hoher Verfügbarkeit der Systeme
- Niedriger Betriebskosten
- Hoher strategischer Relevanz der mit A&N betriebenen Applikationen für den Geschäftsbetrieb der Kunden
- Zukunftssicherheit der Systeme

In diesem Zusammenhang besteht die Chance, Kunden mit positiver Software AG-Erfahrung für einen langfristigen Wartungsbetrieb und für eine Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur unter Beibehaltung der A&N-Technologie zu gewinnen, für die die Software AG der beste Partner ist. Dies wird ermöglicht durch den Erhalt und zusätzlichen Aufbau von Produkt-Know-how. Die weitere Innovation und Fortsetzung der F&E-Aktivitäten führen zu deutlich besseren Zukunftsaussichten des A&N-Bereichs. Die Gesellschaft hat bereits im Jahr 2015 begonnen, ihr Programm Adabas & Natural 2050+ zu kommunizieren und ist grundsätzlich bereit, A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und ihre A&N-Kunden zu unterstützen. Diese Initiative führte zu sehr positiven Kundenrückmeldungen und erhöht die Loyalität der Bestandskundenbasis. Durch die Einführung der Subskriptionsverträge auch im A&N-Segment wurden zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen.

Die Software AG wirkt den genannten Risiken durch folgende weitere Maßnahmen entgegen:

- Das Programm Adabas & Natural 2050+ kann den langfristig erwarteten Umsatzrückgang deutlich verzögern
- Weiterentwicklung der Hosting- und Private-Cloud-Verfügbarkeiten von A&N-Produkten kann zu neuem Geschäft führen
- Die Initiative Freedom for Legacy kann durch den Vertrieb neuer Produkte zu inkrementellem Umsatz führen und es bestehenden A&N-Kunden ermöglichen, die vorhandenen Legacy-Anwendungen in moderne Softwareumgebungen zu integrieren
- Unterstützung der Kunden bei der Migration von Mainframe- auf Linux-Plattformen mithilfe von A&N-Technologie (Rehosting) zur Senkung der Hardwarekosten auf Kundenseite und zur Verlängerung der Wartungsperioden
- Ausbau der Servicekapazitäten für A&N zur Unterstützung lokaler Partner bei Rehosting-Aktivitäten
- Generationswechselprogramme zur Ausbildung und Fortbildung junger A&N-Mitarbeiter in der Entwicklung und im Bereich Presales, sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Erweiterter Applikations-Support zur Unterstützung der Kunden
- Ausbau von Offshore-Entwicklungs- und Support-Zentren
- Fokussierung auf die wesentlichen Betriebssystemplattformen wie z/OS®, Linux® und Windows®
- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus, zum Beispiel Weiterentwicklung und Vertrieb der Adabas-Encryption- und Auditing-Produkte sowie der zIIP™-Funktionalitäten für Online-Transaktionen und Adabas for zIIP
- Regelmäßige Durchführung von Kundenzufriedenheitsumfragen
- Erhöhung des Marketingbudgets

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren.

Kundenanalysen haben gezeigt, dass die Mehrzahl aller A&N-Installationen für die Kunden unternehmenskritisch ist. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Existenz vieler Kunden von der Funktionsfähigkeit und Verfügbarkeit der A&N-Installationen abhängt. Diese Kunden haben in den vergangenen Jahrzehnten sehr

hohe Investitionen in diese Technologie getätigt, auf die sie nicht verzichten möchten und können. Demnach besteht die Chance, dass dieser Geschäftsbereich auch in Zukunft hohe Erträge erwirtschaftet.

Die Chancen von Produktinnovationen und A&N-Modernisierungs-/Digitalisierungspaketen sind erheblich; werden solche Leistungen angeboten, können große und sehr kostenintensive Projekte zur Substitution der A&N-Technologie überflüssig werden. A&N bleibt auf diese Weise eine zukunftsfähige Technologie, was Investitionsentscheidungen der A&N-Kunden positiv beeinflussen kann. Auch das skizzierte gesamtwirtschaftliche Umfeld hat nahezu keine negativen Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung dieses Segments. In Krisenzeiten verlassen sich die Kunden auf bewährte Technologie und starten keine Aktivitäten, um neue Technologien zu erproben.

Diese Risiken werden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen verstärkt und ergänzt die Software AG ihr Technologieangebot, um Marktanteile in relevanten Kernmärkten weltweit weiter auszubauen. Akquisitionen sind eine Chance zur Partizipation an Innovationswellen, zur Erweiterung des Produktportfolios und zur Vergrößerung der Relevanz im Markt – auch für Neukunden. Durch Akquisitionen kann bei neuen Produkttrends die Zeit bis zur Markteinführung neuer Produkte deutlich verkürzt werden. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und Technologieentwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen, die auch zur künftigen strategischen Ausrichtung passen. Im Falle der Auswahl ungeeigneter Zielunternehmen werden hohe Managementkapazitäten und Investitionsmittel gebunden, ohne einen ausreichenden Return on Investment zu erzielen. Dies kann dazu führen, dass Risiken für potenzielle Impairment-Abschreibungen entstehen, die Zahlungsmittel der Software AG unnötig verbraucht und die Wettbewerbsfähigkeit sowie das zukünftige Wachstumspotenzial der Gesellschaft verringert werden.

Die lang anhaltende Niedrigzinsphase, die hohe Liquidität im Markt sowie das gesteigerte Interesse von Strategen und Finanzinvestoren an digitalen Geschäftsmodellen hatten die Preise möglicher Zielunternehmen im Softwaremarkt stark ansteigen lassen, wodurch sich die Rentabilität möglicher Akquisitionen ungünstig darstellt. Zuletzt waren vor dem Hintergrund der Zinsent-

wicklung, der gestiegenen Inflationserwartungen und des unsicheren makroökonomischen Ausblicks leicht rückläufige Preise zu beobachten. Ungeachtet dessen sind potenzielle Zielunternehmen nach wie vor hoch bewertet oder haben noch nicht die richtige relevante Größe bzw. Profitabilität. Unternehmen mit wegweisenden Technologien, die bereits im Markt erfolgreich sind und ein attraktives Finanzprofil aufweisen, haben aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität oftmals einen hohen Preis. Diese Marktsituation kann den Zukauf neuer Technologien deutlich erschweren und das anorganische Wachstum sowie die Innovationsfähigkeit der Software AG limitieren. Es besteht daher auch das Risiko der Akquisition nicht erfolgreicher Geschäftsmodelle oder suboptimaler Produkte mit fehlender Marktreife. Grundsätzlich besteht in Due-Diligence-Prozessen immer ein Restrisiko, strategische Risiken oder Synergiepotenziale nicht richtig beurteilt zu haben.

Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Pre-Akquisitionsphase

Zur Reduktion des Auswahlrisikos potenzieller Zielunternehmen werden die relevanten Marktsegmente von der Abteilung Mergers & Acquisitions (M&A) ständig beobachtet und analysiert. Die Software AG hat den Prozess, mit dem Investitionsbereiche, Zielunternehmen und mögliche Desinvestitionen identifiziert werden, weiterentwickelt und verbessert. Dabei werden potenzielle Unternehmen mithilfe eines professionellen Auswahlverfahrens herausgefiltert und anhand der Akquisitionskriterien bewertet. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells und Geschäftsplans möglicher Zielunternehmen. Der implementierte Due-Diligence-Prozess identifiziert frühzeitig Probleme, Ausschlusskriterien und unkontrollierbare Risiken, aber validiert auch die Chancen aus der Akquisition. Dabei wird jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, vertrieblichen, personellen, strategischen und operationalen Integrierbarkeit durchgeführt. Im Vorfeld einer Übernahme prüft das Unternehmen intensiv, ob die Technologie des infrage kommenden Zielunternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient verstärken und/oder erweitern, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung verbessern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse

des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens wie auch eine Validierung des kombinierten Geschäftsplans und der Synergiepotenziale voraus. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Diese Teams setzen sich jeweils aus einem Kernteam und erfahrenen Spezialisten aus den Fachabteilungen sowie externen Beratern zusammen. Des Weiteren wird geklärt, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der der Software AG in Einklang zu bringen ist. Dabei werden die späteren Integrationsverantwortlichen schon frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess eingebunden, um abgestimmte Integrationspläne zur Umsetzung des Geschäftsplans zu erstellen.

Die Risiken in der Pre-Akquisitionsphase werden im Geschäftsjahr 2022 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Post-Akquisitionsphase

Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich integriert und die mit der Akquisition verbundenen strategischen Ziele erreicht werden.

Unzureichende Integration könnte zu Wachstums- und Rentabilitätsproblemen sowie ungenügender Zielerfüllung bei den kombinierten Geschäftsplänen führen. Dies würde auch ein schnelles Heben von Umsatz- und Kostensynergien erschweren. Ein weiteres potenzielles Risiko besteht im Verlust wichtiger Know-how-Träger, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Dabei ergibt sich insbesondere bei kleineren Akquisitionen die Herausforderung, dass bisher als Generalisten arbeitende Führungskräfte nach der Akquisition nunmehr in einer größeren Organisation als Spezialisten tätig sein sollen. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, des Vertriebs-/Go-to-Market-Modells, der Prozesse, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Das Risiko einer unzureichenden Integration beeinflusst auch die Integration zukünftiger Akquisitionen negativ.

Aufgrund dieser Risiken wurde bei der Software AG ein Post-Merger-Integration(PMI)-Team mit einem dezierten PMI-Manager als Abteilungsleiter etabliert, das für die Integration vergangener und zukünftiger Akquisitionen zuständig ist und an den Chief Operating Officer (COO) berichtet.

Mit etablierten Kontrollmechanismen werden eventuelle Integrationsrisiken und Chancen schon in der

Due-Diligence-Phase identifiziert. Die implementierten Integrationsprozesse – mit eindeutig definierten Verantwortlichkeiten für die Vertriebs-, Entwicklungs- und Administrationsaufgaben unter zentraler Leitung – stellen die Integration aller Bereiche sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Dabei werden schon zu Beginn die möglichen Einsatzgebiete der zukünftigen Mitarbeiter geprüft. Darüber hinaus wird auch untersucht, wie der mögliche Know-how-Transfer sichergestellt werden kann.

Des Weiteren wird das Budget des akquirierten Geschäfts für den Zeitraum nach der Akquisition ausgearbeitet und im Rahmen des Kaufprozesses mit den Stakeholdern vereinbart, um den weiteren Geschäftsbetrieb sicherzustellen. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-Key-Performance-Indikatoren (KPIs) identifiziert und nachgehalten. Ein zentraler Bestandteil dieser Aktivitäten ist die Integration des Vertriebs. Dabei werden zu gegebener Zeit die neuen Vertriebsmodelle und Produktangebote in den Vertrieb der Software AG integriert, um Umsatzsynergien zu realisieren. Es können sowohl die zugekauften Produkte an die Bestandskunden der Software AG (Upselling) als auch bisherige Produkte an die neuen Kunden verkauft werden (Cross-Selling). Der akquirierte Vertrieb kann dabei als Overlay-Funktion des bestehenden Vertriebs agieren.

Diese Risiken werden aufgrund der Lern- und Erfahrungskurve im Zusammenhang mit der jüngsten Akquisition StreamSets zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Environment, Social, Governance

Im Geschäftsjahr 2022 hat die Software AG damit begonnen, im Rahmen des strategischen RCMs separat über das strategische Risiko Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) zu berichten. Angesichts der wachsenden globalen Herausforderungen, insbesondere beim Klimaschutz, hat die Software AG ihre konzernweite Nachhaltigkeitsstrategie im Geschäftsjahr 2021 neu aufgesetzt und Nachhaltigkeit zu einer strategischen Priorität gemacht. Mit dem Beitritt zum United Nations Global Compact (UNGC), der weltweit größten Initiative für verantwortungsvolle und nachhaltige Unternehmensführung, im ersten Halbjahr 2022 hat die Software AG ein klares Bekenntnis zu verantwortungsvoller Unternehmensführung abgegeben.

Nachhaltigkeit spielt eine zentrale Rolle in der strategischen Ausrichtung der Software AG. Das Unternehmen strebt eine führende Rolle bei der globalen Suche nach technischen Lösungen für die drängendsten gesellschaftlichen und ökologischen Herausforderungen an und will seine Kunden und Partner bei ihren Nachhaltigkeitsbemühungen unterstützen. Der Vorstand der Software AG ist überzeugt, dass Nachhaltigkeit eine Grundvoraussetzung für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg ist.

Grundstein der Nachhaltigkeitsstrategie der Software AG ist das Nachhaltigkeitsprogramm 2025. Es gibt die Richtung vor, wie das Unternehmen seine Ziele in fünf zentralen Handlungsfeldern erreichen will. Neben der Verankerung von ESG-Kriterien im Bereich Unternehmensführung hat die Software AG den Anspruch, eine respektvolle, transparente und inklusive Unternehmenskultur für ihre Mitarbeiter zu pflegen und als attraktiver Arbeitgeber stets die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen. Die Technologielösungen der Software AG sollen Kunden aktiv dabei unterstützen, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften in ihren Unternehmen zu schaffen. Zudem werden im Rahmen von Forschungsprojekten technische Lösungen entwickelt, die sich positiv auf die Gesellschaft und die Umwelt auswirken und auf die UN-Nachhaltigkeitsziele einzahlen. Im Bereich Umweltauswirkungen wird der globale CO₂-Fußabdruck des Konzerns erhoben, um einen Reduktionspfad zu Netto-Null-CO₂-Emissionen zu entwickeln.

Die Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele ist für die erfolgreiche Positionierung der Software AG als attraktiver Arbeitgeber sowie gegenüber Kunden und Investoren von großer Bedeutung, da ESG-Kriterien bei diesen Zielgruppen entweder explizit (beispielsweise im Rahmen von Finanzierungen) oder implizit eine immer größere Rolle bei der Beurteilung des Unternehmens einnehmen. Sollte es der Software AG nicht oder nur teilweise gelingen, die Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, wären mögliche negative Auswirkungen der Verlust bzw. der Nichtgewinn von Mitarbeitern und Kundenverträgen, erhöhte Kapitalkosten, ein Rückgang des Markenwerts sowie Strafzahlungen im Falle der Nichterfüllung regulatorischer Anforderungen.

Die ESG-Risiken wurden erstmalig zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb bewertet.

Risiken und Chancen aus der Unternehmensstrategie

Die im Jahr 2019 begonnene strategische Neuausrichtung (Helix) hat dazu beigetragen, dass die Software AG ihr Ziel einer Quote von wiederkehrenden Umsätzen am Produktumsatz von 90 % bereits ein Jahr früher als geplant (Ende 2022) mit 93 % übererfüllen konnte. Damit ist ein Kernziel dieser strategischen Neuausrichtung erreicht. Die strategischen Projekte, in die Helix überführt worden ist, wurden durch ein eigens dafür eingerichtetes Transformation Office koordiniert, das an den Chief Human Resources Officer berichtet. Die Vielzahl der Maßnahmen hatte zur Folge, dass ein klarer Transformationsfokus verloren gegangen und die Transformation in zu vielen Einzelmaßnahmen gleichzeitig vorangetrieben worden ist, was wiederum die Zahl der involvierten Ressourcen erhöht hat. Mit dem Wechsel des Transformation Office in den Vorstandsbereich des COO wurden deshalb alle Projekte auf ihre Relevanz für die Transformation geprüft und viele davon beendet. Im dritten Quartal 2022 wurden drei Schlüsselprojekte identifiziert und konzentriert abgeschlossen. Weitere Transformationsprojekte stehen an.

Zudem wird aktuell an einer Weiterentwicklung der Strategie gearbeitet, um die nach der Pandemie stark gewandelten Markttrends und -voraussetzungen in den kommenden Jahren für den bestmöglichen Erfolg der Software AG nutzen zu können. Die Chancen einer weiterentwickelten Strategie, die auf eine Aktualisierung der aktuellen strategischen Ausrichtung hinauslaufen wird, sind vielfältig. Schon durch Helix konnte die Anpassungsgeschwindigkeit der Software AG verbessert werden. Diese muss auch weiterhin beschleunigt werden, damit das Unternehmen angesichts der hochdynamischen Entwicklung des IT-Sektors und insbesondere der Integrationssoftware seinen Vorsprung, den die herausragenden Platzierungen in den Analysten-Ratings beweisen, halten kann.

Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen

Die Komplexität der Software AG-Produkte einerseits und die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen gut ausgebildeten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb und führen zu relativ langen Verkaufszyklen. Da die Vertriebsaufwendungen den größten Einzelposten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG darstellen, ist es

für die Erreichung der Profitabilitätsziele erforderlich, den Vertrieb so effizient und effektiv wie möglich zu organisieren.

Eine ineffektive Vertriebsorganisation kann ein Anzeichen sein für einen unzureichenden Vertriebsansatz, unzureichende Fähigkeiten, nicht wettbewerbsfähige Preise oder Produkte oder nicht skalierbare Produktlösungen. Es ist ein Vertriebsmodell zu implementieren, das die Effizienzen steigert und Ineffizienzen beseitigt. Ein Ansatz besteht darin, den Vertrieb standardisierter, wiederholbarer Produktlösungen zu forcieren. Damit könnten auch Vertriebszyklen verkürzt werden. In diesem Zusammenhang muss ferner die Land-and-Expand-Vertriebsstrategie weiterentwickelt und ausgebaut werden.

Ergänzend ist die Vertriebsorganisation noch konsequenter aufzuteilen in eine Einheit, die neue Verträge mit jährlich wiederkehrenden Umsatzerlösen generiert, und eine Einheit, die effizient die Verlängerung der bestehenden wiederkehrenden Kundenverträge umsetzt. Sollte die Software AG die Vertriebseffizienz und den Vertriebsansatz in den wichtigsten Märkten nicht konsequent weiterentwickeln, sind die Wachstums- und Profitabilitätsziele nur schwer erreichbar. Die Umstellung auf das Subskriptions-Vertragsmodell kann im Vergleich zum früher dominierenden Vertriebsmodell der unbefristeten Lizenzen dazu führen, dass Kunden Verträge schneller kündigen, falls die Produkte die Kundenwünsche nicht vollumfänglich erfüllen. Die Vertriebseffizienz kann durch Erhöhung des durchschnittlichen Vertragsvolumens und durch eine verbesserte Skalierbarkeit erreicht werden. Hierfür ist eine Fokussierung des Vertriebs auf den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit großen strategischen Kunden sowie die Gewinnung von Neukunden entscheidend. Das Großkundengeschäft erhöht jedoch die Abhängigkeit des Lizenzumsatzes von einer geringeren Anzahl großer Kundenverträge.

Zu geringe durchschnittliche Vertragsvolumen der direkten Vertriebsorganisation mit voller Unterstützung der administrativen Bereiche Recht und Finanzen bei gleichzeitig zu geringem Einsatz von Standardverträgen und -prozessen wirken sich negativ auf die Vertriebseffizienz und die Rentabilität aus. In kleineren Landesorganisationen gibt es zum Teil zu wenige Technologieberater (Presales-Mitarbeiter) und Kompetenzen, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich des gesamten Digital-Business-Produktportfolios zu ermöglichen. Aufgrund des implementierten Customer-

first-Prinzips werden selbst bei kleineren Vertragsvolumen noch zu wenig Standardverträge verwendet. Die Auswirkungen von Covid-19 sowie des makroökonomischen Umfelds führten bei Kunden zu Verzögerungen im Einkaufsverhalten.

Mithilfe folgender Maßnahmen beabsichtigt die Software AG, die Vertriebseffizienz in Zukunft kontinuierlich zu steigern und damit das Wachstum des Auftragsvolumens im Segment Digital Business zu beschleunigen:

- Beschleunigte Weiterführung des Übergangs zu wiederkehrenden Lizenzierungsmodellen, wie Subskriptionen, nutzungsbasierten Lizenzen und SaaS, in allen Produktlinien und mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue
- Weiterentwicklung der Customer-Success-Organisation zur fortlaufenden Betreuung und Beratung der Kunden auch im Hinblick auf die Verlängerung und den weiteren Ausbau bestehender Kundenverträge
- Bearbeitung von Kundenvertragsverlängerungen bei Subskriptions- und SaaS-Verträgen durch darauf spezialisierte Teams. Wiederum Konzentration der direkten Vertriebsorganisation auf die Generierung neuer wiederkehrender Kundenverträge
- Weitere Reduktion der Komplexität der Produktangebote und der Preisgestaltung durch Vereinfachung der Produkt-Bundles
- Weitere Vereinfachung der administrativen Prozesse zur Steigerung der Vertriebseffizienz

Diese Risiken werden im Geschäftsjahr 2022 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auch auf der Erweiterung des Partnerökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern. Das Partnerökosystem muss weiter ausgebaut werden, um zusätzliches Wachstum in bisher nicht bearbeiteten Märkten zu generieren.

Globale Systemintegratoren und Beratungshäuser spielen eine wesentliche Rolle bei strategischen Transformationsprojekten in den Kundenzielgruppen der Software AG. Ihre Kenntnis und Beurteilung der Software AG-Produkte hat einen wesentlichen Einfluss auf den Vertriebserfolg der Software AG. Aus diesem Grund ist eine enge Zusammenarbeit mit global agierenden Systemintegratoren und Beratungshäusern strate-

gisch bedeutsam. Ebenfalls ist die enge Kooperation mit führenden Cloud-Anbietern wie Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure essenziell, da die Kunden ihre Applikationen zunehmend in die Cloud verlagern und dabei durch die Cloud-Anbieter strategisch begleitet werden.

Vertriebskanalkonflikte zwischen indirektem und direktem Vertrieb oder inadäquate Vergütungs- und Anreizstrukturen der Partner können den Erfolg des Partnergeschäfts verhindern. Ein erfolgreicher Partnervertrieb erfordert, dass eine partnerfreundliche Kultur in der Organisation etabliert wird, dies gelingt unter anderem, indem die richtigen Ziele für den Software AG-Vertrieb, die technischen Berater (Presales), die Professional-Services-Organisation, aber auch für das Vertriebsmanagement gesetzt werden.

Ferner ist zu konstatieren, dass die Software AG-Produkte noch nicht ausreichend für das Geschäft mit Original Equipment Manufacturers (OEMs) vorbereitet sind. Daher müssen im Falle von OEM-Partnerverträgen noch zu viele Produktpassungen vorgenommen und spezifischer Produkt-Support geleistet werden, was die Profitabilität in diesem Bereich negativ beeinflusst.

Die Implementierung der globalen Partnerstrategie, standardisierter Partner-Geschäftsprozesse, die Zusammenarbeit von direktem und indirektem Vertrieb sowie die dafür notwendigen Vergütungsstrukturen mit dem Schwerpunkt auf inkrementellem statt bestehendem Geschäft stehen weiterhin im Fokus. Folgende Maßnahmen wurden eingeleitet, um den Erfolg des Partnergeschäfts auszubauen:

- Optimierung des globalen Teams für das Partnermanagement mit Fokus auf die Weiterentwicklung der Strategie, den Ausbau der Beziehungen zu strategisch wichtigen Partnern und zur generellen Vernetzung im Ökosystem
- Schaffung geeigneter Anreize zur Zusammenarbeit der direkten und indirekten Vertriebsorganisation
- Vereinfachung der partnerbezogenen Prozesse und Systeme auf allen Ebenen
- Bereitstellung dedizierter Marketingbudgets, um die Generierung von Partnerneugeschäft zu beschleunigen
- Herstellung der OEM-Fähigkeit der Produkte und Einführung von Standardprozessen, um OEM-Lösungen durch F&E zu zertifizieren
- Erhöhter Fokus auf die Gewinnung von Neukunden

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Personalrisiken und -chancen

Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter mit ihren Kenntnissen, persönlichen Fähigkeiten und der Begeisterung für ihre Arbeit. In einem zunehmend wettbewerbsorientierten Umfeld und auf einem Arbeitnehmermarkt, in dem jedes Unternehmen die besten Talente für sich gewinnen möchte, ist es eine zentrale Herausforderung, Talente für die Software AG gewinnen, entwickeln und halten zu können. Das Unternehmen muss sicherstellen, dass es an allen relevanten Standorten jederzeit über eine angemessene Anzahl passend qualifizierter, hoch motivierter Mitarbeiter verfügt. Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg der Gesellschaft könnte die Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber sowohl bei neu zu gewinnenden, als auch bei den schon vorhandenen Talenten negativ beeinflussen, wodurch sich Fluktuationsrisiken erhöhen können. Daher sind Mitarbeitergewinnung und -entwicklung ein entscheidender Erfolgsfaktor für den Geschäftserfolg der Software AG.

Die Software AG ist auch während der Covid-19-Pandemie auf Kurs geblieben. Doch weitere makroökonomische Themen und sich weiterhin ändernde Arbeitsrealitäten (Hybrid Work) erfordern zusätzliche Energie, Geduld und neues Denken, um auch diese neuen Herausforderungen sicher bewältigen zu können. Die interne Transformation des Unternehmens findet parallel zu einer weltweiten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Transformation statt, die auch jeden Einzelnen betrifft. Die Software AG konnte trotz der Veränderungen der letzten Jahre die Mitarbeiterzufriedenheit stetig verbessern.

Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder Märkten mangels geeigneter Nachwuchskräfte zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials führen. Nachfolgemanagement und gut strukturierter Wissenstransfer sind dabei die wesentlichen Erfolgsfaktoren, um die Auswirkungen dieses Risikos zu minimieren.

Im Bereich A&N kann die Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen. Diesen Risiken wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Messen, Beobachten, Verfolgen und Bewerten interner und externer Schlüsselindikatoren wie externe Mitarbeiter-Bewertungsplattformen, Fluktuationsraten, Mitarbeiterzufriedenheit usw.
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Förderung einer Weiterbildungskultur durch das Angebot umfangreicher Lern- und Entwicklungsprogramme sowie von Mentoring, Schulungen und Workshops für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Unterstützung der Führungskräfte, um ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu erweitern und zu stärken
- Globaler Ausbau der Mitarbeiter-Entwicklungsgespräche und Schaffung von Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Förderung des körperlichen und geistigen Wohlbefindens
- Verbesserung des Mitarbeiter-Engagements und der Mitarbeiterzufriedenheit durch jährliche Mitarbeiterumfragen und Umsetzung von Verbesserungen hinsichtlich der dabei festgestellten Schwachpunkte
- Zielgerichtete Förder- und Bildungsangebote für Gymnasiasten und Studenten, um junge Menschen frühzeitig in ihrer Entwicklung zu unterstützen
- Stärkung der Präsenz der Software AG auf dem externen Personalmarkt und in sozialen Medien sowie Förderung des Images der Software AG als attraktiver Arbeitgeber
- Verbesserung der Talentakquisition durch Anpassung des Einstellungsprozesses an den sich wandelnden Talentmarkt
- Weiterführung der Maßnahmen zur direkten Mitarbeitergewinnung und zur Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis sind, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen.

Aufgrund des zunehmend intensiven Wettbewerbs der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalrisiken zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

Rechtliche Risiken

Intellectual Property

Dieses strategische Risiko beinhaltet im Wesentlichen die im Folgenden beschriebenen zwei Teilbereiche:

Verletzungsverfahren

Vor allem in den USA werden Softwarepatente relativ großzügig gewährt. Dies begünstigt, auch bedingt durch die Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts, patentrechtliche Auseinandersetzungen. Neben möglichen Klagen von anderen Technologieunternehmen wird diese Situation auch von Patentverwertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb (Non-Practicing Entities, gelegentlich auch als Patent-Trolle bezeichnet) genutzt, die oft von Hedgefonds finanziert werden, um insbesondere gegen Softwareunternehmen Patentverletzungsverfahren anzustrengen. Dies ist auch für die Software AG von Relevanz. Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Verfahrensrecht nicht vorsieht. Dieses Risiko hat sich hinsichtlich der Non-Practicing Entities durch eine geänderte Rechtsprechung der US-Gerichte sowie Gesetze zum Schutz vor Non-Practicing Entities in einigen US-Bundesstaaten in den letzten Jahren entschärft.

Darüber hinaus haben sich eine Vielzahl namhafter Technologieunternehmen im sogenannten Licence on Transfer (LOT) Network organisiert. Das LOT Network ist eine gemeinnützige Organisation, die gegründet wurde, um dem Geschäftsmodell von Non-Practicing Entities entgegenzuwirken. Zur Stärkung der eigenen Position ist die Software AG seit dem Jahr 2020 Mitglied in diesem Netzwerk. Die Mitglieder des LOT Network gewähren sich eine Lizenz in dem Fall, dass Patente auf Non-Practicing Entities übertragen werden.

Das letzte durch eine Non-Practicing Entity gegen die Software AG angestregte Patentverletzungsverfahren wurde im Geschäftsjahr 2019 durch Vergleich abgeschlossen. Seit diesem langjährigen Verfahren hat es in den letzten Jahren keine weiteren Angriffe durch Non-Practicing Entities mehr gegeben. Gleichwohl besteht das Risiko, von konkurrierenden Technologieunternehmen aufgrund von Patentverletzungen verklagt zu werden. Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein Intellectual-Property(IP)-Rights-Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des IP-Rechtsschutzes das eigene Patentportfolio und koordiniert die Abwehr von Patentverletzungsklagen. Ein eigenes Patentportfolio schützt am besten vor der Inanspruchnahme durch andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-

Lizenzierungsabkommen bietet. In den letzten Jahren waren die Patentierungsaktivitäten der Software AG ausbaufähig. Daher hat das IP-Management eine Initiative gestartet, die im Rahmen von Workshops an allen relevanten F&E-Standorten die Möglichkeit neuer Patentanmeldungen untersucht hat. Außerdem bietet das unlängst angepasste und sehr attraktive Erfindervergütungssystem der Software AG einen verstärkten Anreiz für die Mitarbeiter, patentfähige Innovationen zu machen und sich im Patentierungsprozess zu engagieren.

Die Software AG ist Inhaberin einer erheblichen Anzahl von Patenten, die zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentverletzungsklagen eingesetzt werden können. Beim Umgang mit Erfindungen bestehen dennoch diverse inhärente Risiken. So dürfen Erfindungen nicht in Produkte einfließen und somit veröffentlicht werden, bevor sie beim Patentamt angemeldet worden sind, denn sonst sind sie nicht mehr schutzfähig. Darüber hinaus können Patente geschwächt werden, wenn die zugrundeliegende Technologie in Open-Source-Software eingebaut wird, die unter einer freizügigen Open-Source-Lizenz steht.

Zur Abwehr von Patentverletzungsklagen wurden und werden systematisch alle relevanten Quellcode-Datensätze und sonstigen technische Unterlagen sowie auch Marketingunterlagen zentral gespeichert, um im Falle eines Rechtsstreits alle benötigten Unterlagen in kürzester Zeit liefern zu können. Dieses Dokumentationsverfahren wird auch bei neu akquirierten Unternehmen eingesetzt. Alle neuen Produkte werden vor Veröffentlichung auf mögliche Patentverletzungen geprüft. Die Mitarbeiter in der Entwicklung und im Produktmarketing werden im Umgang mit Erfindungen und Patenten fortgebildet.

Grundsätzlich besteht auch ein Risiko einer Markenverletzung. Deshalb werden neue Produkt- und Markennamen mittels einer Markenrecherche sorgfältig dahingehend geprüft, ob identische oder ähnliche Marken bereits bestehen, die verletzt werden könnten.

Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Inwieweit die weltweit zunehmend protektionistischen Tendenzen zukünftige Verletzungsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar.

Schutz der IP-Rechte von Software AG-Partnern

Da die Software AG auch Drittprodukte an ihre Kunden lizenziert, besteht die Verpflichtung, auch die an die Kunden gewährten Rechte, beispielsweise Nutzungsrechte bestimmter Kapazitäten, zu verteidigen. Unberechtigte nicht festgestellte Nutzungen durch die Kunden können zu Haftungsrisiken bezüglich entgangener Lizenzgebühren gegenüber den Softwarelieferanten führen. Um dieses Risiko zu vermindern, wurden in allen Kundenverträgen Prüfungsrechte vorgesehen, die der Software AG die Möglichkeit einräumen, zu überwachen, inwieweit die Kunden die Produkte gemäß den vertraglichen Vereinbarungen nutzen. Alle Vertriebsverträge für Fremdsoftware werden von einer Zentralabteilung auf ungünstige Vertragskonditionen geprüft und gegebenenfalls angepasst. Darüber hinaus wurde der Einkaufsprozess weiterentwickelt und verbessert.

Das Risiko aus dem Schutz der IP-Rechte wurde zum 31. Dezember 2022, wie auch im Vorjahr, mit dem Risikosignal grün bewertet.

Risiken aus Cloud-Verträgen

Insgesamt hat sich das Kaufverhalten der Unternehmenskunden im Softwaremarkt stark verändert. Die Kunden fragen immer stärker nach befristeten, selbst zu installierenden Softwareprodukten bzw. gehosteten Cloud-Produkten. Unbefristete, selbst zu installierende Softwareprodukte werden immer weniger gewünscht. Dadurch steigt die Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Angeboten ständig an. Deshalb hatte der Vorstand der Software AG im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auch das Subscription-first-Prinzip definiert, nachdem seit dem Jahr 2020 alle Produkte der Software AG vornehmlich als Subskription angeboten werden. Auch die Cloud-Angebote werden ständig erweitert. Inzwischen sind nahezu alle Software AG-Produkte auch als Cloud-Lösung verfügbar. Dies erfüllt die immer weiter zunehmende Kundennachfrage nach Pay-per-Use- und Subskriptionsangeboten, die unabhängig vom Deployment-Modell die Vorteile dieser Konsumptionsmöglichkeit bieten.

Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im On-Premises-Geschäft, da die Software AG hier als Auftragsverarbeiter auftritt. Dadurch wird das Risiko nunmehr auf den Cloud-Anbieter Software AG transferiert. Dadurch ergibt sich ein ansteigendes Rechtsrisiko aus Cloud-Verträgen. Um dieses erhöhte Risiko zu reduzieren, wurde

ein Information-Security-Management-System (ISMS) nach ISO 27001 eingeführt und extern zertifiziert.

Die Risikobewertung für die Risiken aus Cloud-Verträgen ist in den beiden nachfolgenden Risiken bezüglich des Datenschutzes und der Informationssicherheit enthalten. Eine gesonderte Bewertung fand daher nicht statt.

Datenschutz

Als Dienstleister für Wartungsleistungen, Cloud-Services und Beratung arbeitet die Software AG mit personenbezogenen Daten ihrer Kunden und handelt somit als Auftragsverarbeiter. Darüber hinaus verarbeitet die Software AG auch personenbezogene Daten ihrer Mitarbeiter und Kunden, potenzieller Kunden, Partner und Lieferanten in der Rolle als Verantwortlicher für diese Daten. Die Gesellschaft ist rechtlich dazu verpflichtet, diese Daten gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen zu behandeln und gegen nicht autorisierten Zugang, Veränderung oder Löschung zu schützen. Die Software AG muss sicherstellen, dass die personenbezogenen Daten vertraulich behandelt werden, aber jederzeit integer und für die benötigten Anwendungen verfügbar sind. Durch die ständig zunehmende Anzahl externer Cyberangriffe wird es immer herausfordernder, die Einhaltung des Datenschutzes zu gewährleisten. In den Auftragsverarbeitungsverträgen mit den Kunden ist die Software AG verpflichtet, die Datenschutzgesetze – insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU – einzuhalten. Gleichzeitig erhöht die gestiegene IT-Komplexität die Angriffsflächen für Cyberangriffe. Im Falle von Verstößen gegen die Datenschutzgesetze können nach der DSGVO bis zu 4 % des konsolidierten Jahresumsatzes als Strafe verhängt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Kosten für externe Berater anfallen, die Produktivität der Prozesse kann sinken und es können erhebliche umsatzschädliche Reputationsverluste entstehen. Um alle diese Sicherheitsmaßnahmen und Vorgaben zu erfüllen, sind ständig erhebliche Investitionen erforderlich.

Die Software AG begegnet diesen Risiken durch die kontinuierliche Weiterentwicklung ihres Datenschutz-Management-Systems (Data Protection Management System, DPMS). In diesem DPMS sind Prozesse festgelegt, anhand derer der Datenschutz sichergestellt werden kann. Dabei wurden interne Datenschutzrichtlinien sowie Standardprozesse etabliert und stetig weiterentwickelt.

Darüber hinaus wurden folgende Maßnahmen ergriffen, um die Datenschutzrisiken zu reduzieren:

- In den mit den Kunden abgeschlossenen Data Processing Agreements werden die von der Software AG zu übernehmenden Risiken, soweit rechtlich zulässig, minimiert.
- Implementierung einer für den ganzen Konzern bindenden Datenschutz-Richtlinie sowie von Binding Corporate Rules für den internationalen Datentransfer, um ein einheitliches Datenschutzniveau in der gesamten Software AG-Gruppe sicherzustellen (laufendes Projekt).
- Das DPMS wird kontinuierlich überwacht und verbessert.
- Für alle Mitarbeiter gibt es verpflichtende Datenschulungen, um das Bewusstsein für die Datenschutzerfordernisse zu erhöhen.
- Durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 hat die Software AG sehr viele Erfahrungen bezüglich der Verarbeitung personenbezogener (inklusive sensibler) Daten gesammelt und daraus die nötigen sicherheitsrelevanten Schlussfolgerungen gezogen. Mithilfe der inzwischen durchgeführten Maßnahmen und Investitionen wurde das Datenschutzniveau deutlich verbessert. Eine einhundertprozentige Sicherheit kann aufgrund der immer intelligenteren Angriffe jedoch nicht erreicht werden.

Das Schrems-II-Urteil (Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer) stärkt einerseits den Datenschutz für EU-Bürger. Das Urteil führt jedoch andererseits zu Compliance-Problemen, die durch die Verwendung von EU-Standard-Vertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCCs) entschärft werden können. Das Urteil sieht unter anderem vor, dass der notwendige Datentransfer in sogenannte unsichere Drittstaaten durch die Nutzung von EU-SCCs rechtlich abgesichert werden kann. Dabei kann mithilfe dieser SCCs unter bestimmten Bedingungen die nötige Rechtssicherheit für die Übermittlung personenbezogener Daten an einen Datenverarbeiter mit Sitz in einem unsicheren Drittstaat hergestellt werden. Die wesentlichen Bedingungen dieser SCCs sind, dass durch den Datenverarbeiter ein in etwa dem der EU gleichwertiges Datenschutzniveau sichergestellt werden muss. Um das Risiko einer unberechtigten Datenverarbeitung in einem unsicheren Drittstaat zu minimieren, schließt die Software AG SCCs mit den betreffenden Datenverarbeitern ab. Darü-

ber hinaus wurden ergänzende Maßnahmen, technische Sicherheitsmaßnahmen, beispielsweise Verschlüsselung, implementiert, um die Einhaltung der aus dem Schrems-II-Urteil resultierenden Regeln sicherzustellen.

Die Datenschutzrisiken werden zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Informationssicherheit

Alle Daten und IT-Service-Funktionen für unternehmenseigene Zwecke und für Kundenservices unterliegen einem global ansteigenden Gefährdungspotenzial durch immer intelligenter werdende Schadsoftware-Angriffe. Auch die staatlichen Regulierungen hinsichtlich des Datenschutzes und der IT-Sicherheit werden fortlaufend verschärft. Die stetig zunehmende IT-Komplexität bietet eine immer größere Angriffsfläche für Angreifer hinsichtlich der sensiblen Daten und IT-Systeme der Software AG und gefährdet stetig das immaterielle und materielle Vermögen der Gesellschaft. Dies ist jedoch kein spezifisches Risiko der Software AG, sondern betrifft nahezu alle Unternehmen weltweit.

Um diese Risiken für die Software AG zu reduzieren, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet und durchgeführt:

- Zu Beginn des Jahres 2021 wurde das SecureBiz-Programm eingeführt. Dieses Programm beinhaltet im Wesentlichen die Verbesserung der folgenden Punkte:
 - Kontinuierliches Scannen der IT-Landschaft hinsichtlich vorhandener Schwachstellen sowie Sicherheitsüberwachung
 - Informationsschutz und Informationsmanagement
 - Netzwerk-Neudesign mit Netzwerksegmentierung sowie Echtzeit-Datenfluss- und Irregularitäts-Monitoring
 - Härtung des Active Directory und des Azure Active Directory
 - Vergabe von Administratorenrechten nur nach Anforderung
 - Endgerätemanagement
- Für das Cloud-Kundengeschäft wird ein nach ISO 27001 zertifiziertes ISMS betrieben.
- Schulungen für das Personal zur Informationssicherheit wurden eingeführt und werden stetig weiterentwickelt.
- Zur Erhöhung der Transparenz bezüglich der IT-Sicherheit werden die internen Kontrollen stetig überwacht und weiterentwickelt, um sie auf dem neuesten Stand der Technik zu halten.

- Der Bereich zur Steuerung und Überwachung ganzheitlicher Informationssicherheit wurde von der operativen Umsetzung der IT-Sicherheit unabhängig ausgestaltet.
 - Die IT-Sicherheitsstrategie und das korrespondierende Managementprogramm werden mit der globalen Unternehmens- und IT-Strategie abgestimmt.
 - Die Abteilung für IT-Sicherheit stellt laufend die Weiterentwicklung von Prozessen, Abläufen und Tools sicher und prüft, inwieweit sie richtig installiert und angewendet werden, um möglichen Schadsoftware-Angriffen standhalten zu können.
 - Risikoevaluierungen werden weiterentwickelt und auf alle sicherheitsrelevanten IT-Systeme einheitlich ausgerollt.
- Trotz all dieser Maßnahmen wird und kann es nie eine hundertprozentige IT-Sicherheit geben. Dazu sind die Systeme inzwischen zu komplex und die potenziellen Angreifer zu gut ausgebildet und ausgerüstet, zum Teil auch von ausländischen Staaten mit enormen Ressourcen. Daher kann und muss die Software AG alles in ihrer Macht Stehende tun, um so sicher wie möglich zu werden.

Das Risiko aus Informationssicherheit wird zum Jahresende 2022 mit dem Risikosignal gelb (Vj. rot) bewertet.

Sonstige Rechtsrisiken

Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Regulatorische und politische Änderungen, zum Beispiel Embargos, können Einfluss auf die geschäftlichen Aktivitäten der Software AG in verschiedenen nationalen Märkten haben, was den künftigen Geschäftsverlauf und auch die Ertragslage des Konzerns negativ beeinflussen könnte. Darüber hinaus könnte die Unsicherheit in regionalen Rechtsordnungen die Durchsetzung eigener Rechte (zum Beispiel gewerblicher Schutzrechte) erschweren oder behindern.

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben werden; in der Regel gilt, dass die Ertragslage des Konzerns durch Rechtsstreitigkeiten selbst dann negativ beeinflusst werden kann, wenn die Rechtsstreitigkeiten in der Hauptsache gewonnen werden, da zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten getragen werden müssen. Trotz sorgfältiger Risikobewertungen und vorausschauender bilanzieller Risikovorsorge besteht das Risiko, dass der tatsächliche Mittelabfluss aus einer Rechtsstreitigkeit höher ist als in der Risikobewertung angenommen.

Für Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe [Ziffer \[32\]](#) im Konzernanhang und im Abschnitt Sonstige Rückstellungen im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

Finanzwirtschaftliche operative Risiken

Wechselkursrisiken

Aufgrund seiner weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Die Vertriebsorganisationen der Software AG operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse. Weitere Informationen zum [Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz](#) sind im Abschnitt Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts aufgeführt.

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2022:

| Währungsveränderung 2022 | Änderung des Fremdwährungskurses volumengewichtet 2022 vs. 2021 | Auswirkungen auf den Umsatz 2022 in Mio. € |
|--|---|--|
| US-Dollar, 31,5 % vom Umsatz | 12,0 % | 32,4 |
| Britisches Pfund, 6,4 % vom Umsatz | 0,3 % | 0,2 |
| Israelischer Schekel, 6,3 % vom Umsatz | 5,6 % | 3,2 |
| Australischer Dollar, 3,4 % vom Umsatz | 3,9 % | 1,2 |
| Brasilianischer Real, 3,1 % vom Umsatz | 18,0 % | 4,5 |
| Kanadischer Dollar, 2,8 % vom Umsatz | 7,8 % | 1,9 |
| Südafrikanischer Rand, 2,2 % vom Umsatz | 1,8 % | 0,4 |
| Sonstige Fremdwährungen, 16,5 % vom Umsatz | 6,6 % | 9,8 |
| Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz | 5,9 % | 53,6 |

Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA dadurch verstärkt, dass Teile von F&E sowie des globalen Marketings in den USA beheimatet sind. Darüber hinaus setzt die Software AG zur Absicherung derivative Finanzinstrumente ein und reduziert so die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis. Außerdem werden Teile der liquiden Mittel in den USA gehalten. Die Sicherungsinstrumente des Unternehmens berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass das Unternehmen nur bestehende Bilanzposten oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinnsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2022 um 1,0 Mio. € (Vj. 2,9 Mio. €) erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie gleicher Umsatzstruktur und gleichen Bilanzrelationen, und ohne weitere Absicherungsgeschäfte würde dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 % zum 31. Dezember 2022 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2022 um 1,1 Mio. € (Vj. 1,7 Mio. €) höher gewesen wäre. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen die Software AG derivative Finanzinstrumente abschließt, wird durch eine laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken reduziert.

Sonstige finanzielle Risiken

Die sonstigen finanziellen Risiken beziehen sich überwiegend auf das Risiko von Forderungsausfällen. Aufgrund der diversifizierten Märkte und Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind im langjährigen Durchschnitt die Forderungsausfallrisiken eher gering. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieser Risiken verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den

Global Deal Desk, der auf eigener Technologie basiert. Zur Sicherung der Zahlungsmittelbestände überwacht das Unternehmen die Bonität seiner Partnerbanken laufend und passt die Anlageentscheidungen dementsprechend an.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Während sich die Einschätzung in Bezug auf einzelne Risiken gegenüber dem Vorjahr geändert hat, zeigt die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns im Vergleich zum Vorjahr eine im Wesentlichen konstante Risikosituation auf.

Der Vorstand der Software AG geht davon aus, dass die Risiken begrenzt und überschaubar sind. Es sind keine Risiken zu erkennen, die einzeln oder in der Gesamtbetrachtung, weder nach Höhe ihrer Auswirkung noch nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

RATING DER SOFTWARE AG

Aufgrund ihrer soliden Finanzstruktur und der eingesetzten Finanzierungsinstrumente ergab sich nicht die Notwendigkeit, ein externes Rating durchführen zu lassen. Demgemäß gibt es kein externes Rating der Software AG. Gleichwohl gibt es einige Anhaltspunkte für das externe Rating der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2021 wurde die Gesellschaft, wie schon in den Vorjahren, von der Deutschen Bundesbank als notenbankfähig eingestuft. Das bedeutet, dass die kreditgebenden Banken Kreditforderungen gegenüber der Software AG als Sicherheit für die Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank einsetzen können.

Die Hausbanken der Software AG beurteilen die Bonität der Gesellschaft zum Jahresende 2022 einheitlich im Investment-Grade-Bereich.

Risikoubersicht

| | EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre | Eintrittswahrscheinlichkeit | Risikosignal |
|--|---|-----------------------------|--------------|
| Unternehmensstrategische Risiken und Chancen | | | |
| Produktinnovation und Produktportfolio | mittel | wahrscheinlich | gelb |
| Wachstum des API-Management-, Integration- & Webservices-Geschäfts | mittel | unwahrscheinlich | grün |
| Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts | gering | wahrscheinlich | grün |
| Weiterentwicklung des IoT- & Analytics-Geschäfts | mittel | wahrscheinlich | gelb |
| Marktrisiken und -chancen für das Adabas- & Natural-Geschäft | mittel | wahrscheinlich | gelb |
| Akquisitionen: Pre-Akquisitionsphase (Auswahl) | mittel | unwahrscheinlich | grün |
| Akquisitionen: Post-Akquisitionsphase (Integration) | gering | wahrscheinlich | grün |
| ESG | mittel | wahrscheinlich | gelb |
| Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen | | | |
| Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen | gering | wahrscheinlich | grün |
| Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft | mittel | wahrscheinlich | gelb |
| Personalrisiken und -chancen | | | |
| Arbeitgeberattraktivität | gering | höher wahrscheinlich | gelb |
| Rechtliche Risiken | | | |
| Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection) | gering | unwahrscheinlich | grün |
| Datenschutz | gering | wahrscheinlich | grün |
| Informationssicherheit | mittel | wahrscheinlich | gelb |