

CON NECT ING THE FUTURE

**Jahresabschluss
der Software AG für
das Geschäftsjahr
2021**

Bilanz

Zum 31. Dezember 2021 und 2020

in TEUR	2021	2020
Aktiva		
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	21.923	26.965
Geleistete Anzahlungen	1.842	0
	23.765	26.965
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	30.560	31.583
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.094	6.332
Anlagen im Bau	3	0
	37.657	37.915
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	675.481	689.386
Beteiligungen	3.058	3.994
Sonstige Ausleihungen	7.064	6.863
	685.603	700.243
	747.025	765.123
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	38	79
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.332	362
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	88.378	56.755
Sonstige Vermögensgegenstände	9.126	19.714
	98.836	76.831
Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	19.645	2.000
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	144.720	141.120
	263.239	220.030
C. Rechnungsabgrenzungsposten	11.145	9.413
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung	1.369	0
	1.022.778	994.566

Bilanz

Zum 31. Dezember 2021 und 2020

in TEUR	2021	2020
Passiva		
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	74.000	74.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-20	-20
	73.980	73.980
Kapitalrücklage	104.309	104.309
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.972	2.972
Gewinnrücklagen	4.638	4.638
Bilanzgewinn	65.452	113.764
davon aus Gewinnvortrag 57.540 (Vj. 72.255) TEUR		
	248.379	296.691
B. Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16.727	15.140
Steuerrückstellungen	10.058	11.755
Sonstige Rückstellungen	86.589	81.162
	113.374	108.057
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	288.308	235.305
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.919	8.920
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	364.734	341.544
Sonstige Verbindlichkeiten	3.999	3.917
	660.960	589.686
D. Rechnungsabgrenzungsposten	65	132
	1.022.778	994.566

Gewinn- und Verlustrechnung

in TEUR	2021	2020
Umsatzerlöse	281.389	259.093
Sonstige betriebliche Erträge	25.279	36.404
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 1.034 (Vj. 19.703) TEUR		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-25.032	-17.589
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-120.611	-99.496
	-145.643	-117.085
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-103.284	-98.821
Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-17.020	-16.417
	-120.304	-115.238
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-9.728	-7.051
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-96.148	-103.126
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 0 (Vj. 21.993) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	98.202	90.270
Erträge aus Gewinnabführung	6.184	6.814
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.095	1.309
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-16.660	-4.033
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-10.190	-16
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.122	-3.523
davon aus Aufzinsung von Rückstellungen 855 (Vj. 929) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.575	-1.689
Ergebnis nach Steuern	8.779	42.129
Sonstige Steuern	-867	-620
Jahresüberschuss	7.912	41.509
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	57.540	72.255
Bilanzgewinn	65.452	113.764
Bilanzgewinnverwendung*		
Bilanzgewinn	65.452	113.764
Dividende	-56.225*	-56.224
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0*	0
Gewinnvortrag für das folgende Jahr	9.227	57.540
*) vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre		

Anhang

Rechtliche Grundlagen

Die 1969 gegründete Software AG, Uhlandstraße 12, 64297 Darmstadt, hat ihren Sitz in Darmstadt und wird beim Amtsgericht Darmstadt unter der Handelsregisternummer HRB 1562 geführt. Es handelt sich um eine große börsennotierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Absatz 3 HGB in Verbindung mit § 264 d HGB.

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2021 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Die Software AG, Darmstadt, erstellt den Konzernabschluss, in den die Muttergesellschaft selbst und alle ihre Tochtergesellschaften einbezogen werden (größter und kleinster Konsolidierungskreis). Die offenlegungspflichtigen Unterlagen der Software AG, Darmstadt, werden im Bundesanzeiger bekannt gegeben.

Sonstige Grundlagen

Wie im Vorjahr wurde der Lagebericht der Software AG in Anwendung von § 315 Abs. 5 HGB in Verbindung mit § 298 Absatz 2 HGB mit dem Konzernlagebericht der Software AG zusammengefasst.

Die im Bericht erfassten Kennzahlen sind kaufmännisch gerundet. Rundungen können in Einzelfällen dazu führen, dass sich Werte in diesem Bericht nicht exakt zur angegebenen Summe aufaddieren und Prozentangaben sich nicht aus den dargestellten Werten ergeben.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und das Sachanlagevermögen sind mit den Anschaffungskosten bewertet, vermindert in der Regel um lineare Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

	Jahre
Gebäude	25 – 50
Marken	10 – 11
Einbauten in Gebäude/Mietereinbauten	5 – 15
Erworbene Software oder Rechte an Softwareprogrammen	5 – 11
Geschäfts- oder Firmenwert	5
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 13
Computer und Zubehör	1 – 5

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis 800 Euro werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und ihr sofortiger Abgang unterstellt. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

Zuschreibungen werden vorgenommen, soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung nicht mehr bestehen.

Finanzanlagen

Die Anteile an verbundenen Unternehmen und die Beteiligungen sind mit den Anschaffungskosten angesetzt. Die unter den sonstigen Ausleihungen ausgewiesenen nicht saldierungsfähigen Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten (vom Versicherer nachgewiesener Aktivwert der Rückdeckungsversicherungen) ausgewiesen, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Abschreibungen auf einen niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

Zuschreibungen werden vorgenommen, soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung nicht mehr bestehen.

Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen aus der Vergabe von Softwarelizenzen werden realisiert, sofern ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind und die vollständige Software zur Verfügung gestellt wurde. Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt, soweit nicht Einzelwertberichtigungen wegen Ausfallrisiken erforderlich waren. Aufrechenbare Forderungen und Verbindlichkeiten gegen bzw. gegenüber verbundenen Unternehmen werden verrechnet.

Wertpapiere

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden mit den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert am Abschlussstichtag gemäß § 255 Abs. 4 HGB angesetzt.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten werden mit dem Nennwert angesetzt.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen. Die Auflösung erfolgt linear entsprechend dem Zeitablauf. Der Unterschiedsbetrag aus einem höheren Erfüllungsbetrag einer Verbindlichkeit gegenüber dem Ausgabebetrag (Disagio) ist in den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten aufgenommen. Die Tilgung erfolgt durch planmäßige jährliche Auflösung, die auf die gesamte Laufzeit der Verbindlichkeit verteilt wird.

Latente Steuern

Latente Steuern werden für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den handels- und steuerrechtlichen Bilanzansätzen gebildet, soweit dies nach § 274 HGB zulässig ist. Aktive latente Steuern resultieren im Wesentlichen aus den Bewertungsunterschieden im Bereich der immateriellen bzw. sonstigen Vermögensgegenstände, Rückstellungen sowie der steuerlichen Verlustvorträge. Passive latente Steuern ergeben sich im Wesentlichen aus der Währungsumrechnung der Forderungen und Verbindlichkeiten.

Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit einem Steuersatz von 31,83 Prozent, der sich aus dem Körperschaftsteuersatz, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuersatz zusammensetzt. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert und der sich daraus ergebende, aktive Steuerüberhang gemäß dem Wahlrecht nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht aktiviert.

Eigenkapital

Der Ausweis und die Darstellung des Eigenkapitals erfolgten gemäß § 272 HGB.

Eigene Anteile

Der Nennbetrag der eigenen Anteile wird offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der erworbenen eigenen Anteile wird mit den frei verfügbaren Rücklagen sowie dem Bilanzgewinn verrechnet. Im Falle des Erwerbs eigener Anteile werden Aufwendungen des Erwerbs als Aufwendungen im laufenden Geschäftsjahr gezeigt. Der Bestand der eigenen Anteile wird auf Basis des Valutadatums erfasst.

Rückstellungen

Die Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags passiviert.

Die Ermittlung der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen erfolgt nach den Grundsätzen der Projected-Unit-Credit-Methode. Der Rückstellungsbetrag ist definiert als der versicherungsmathematische Barwert der Pensionsverpflichtungen, der von den Mitarbeitern bis zu diesem Zeitpunkt gemäß Rentenformel und Unverfallbarkeitsregelung aufgrund ihrer in der Vergangenheit abgeleisteten Dienstzeiten verdient worden ist. Als Abzinsungssatz wurde der von der Deutschen Bundesbank auf den Bilanzstichtag ermittelte durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen 10 Jahre angesetzt, der sich bei einer pauschal angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Die Verpflichtungen aus Pensionszusagen werden, soweit vorhanden, mit Vermögensgegenständen, welche dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung der Verpflichtungen aus Pensionszusagen dienen, verrechnet. Die Bewertung der verrechneten Vermögensgegenstände erfolgt zum beizulegenden Zeitwert.

In den sonstigen Rückstellungen sind in angemessenem und ausreichendem Umfang individuelle Vorsorgen für alle erkennbaren Risiken aus ungewissen Verbindlichkeiten und für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften unter Berücksichtigung erwarteter künftiger Preis- und Kostensteigerungen gebildet. Wesentliche Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden, von der Deutschen Bundesbank ermittelten, durchschnittlichen Marktzins der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

Rückstellungen für Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben werden mit den Ansprüchen aus Lebensversicherungen zur Insolvenzsicherung von Überstunden sowie Zeitguthaben verrechnet, sofern die Voraussetzungen gemäß § 246 Absatz 2 Satz 2 HGB erfüllt sind. Die saldierungsfähigen Ansprüche aus Lebensversicherungen werden mit ihrem Aktivwert angesetzt. Dieser Wert stellt den Zeitwert und gleichzeitig die fortgeführten Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung dar.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Aktienbasierte Vergütungszusagen

Für die Bilanzierung aktienbasierter Vergütungszusagen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Letztere haben für die Software AG keine Bedeutung, da zurzeit keine Rechte mit möglicher Eigenkapitalabgeltung bestehen. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Sofern die Software AG ein Wahlrecht hat, die Zusagen entweder durch Barzahlung oder durch Hingabe von Eigenkapitalinstrumenten (Aktien) zu erfüllen, bilanziert die Software AG die Zusage als Transaktion mit Eigenkapitalabgeltung, sofern keine gegenwärtige Verpflichtung zum Barausgleich vorliegt.

Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

Die Bilanzierung nach HGB entspricht somit weitgehend der Bilanzierung gemäß International Financial Reporting Standard (IFRS 2).

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden einzeln mit ihren Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Ein negatives Bewertungsergebnis wird erfolgswirksam erfasst und führt zur Bildung einer Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Positive Bewertungsergebnisse bleiben bis zur Erfüllung des zugrunde liegenden Finanzinstrumentes unberücksichtigt. Sind die Voraussetzungen zur Bildung von Bewertungseinheiten erfüllt, werden die Sicherungs- und Grundgeschäfte zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst und gemäß der Einfrierungsmethode bilanziert.

Währungsumrechnung

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem Jahr oder weniger werden am Abschlussstichtag zum Stichtagskurs (Devisenkassamittelkurs) umgerechnet. Im Falle von Kurssicherungsgeschäften kommt der Sicherungskurs zum Ansatz. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften werden unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ und „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Zum Bilanzstichtag bestehende bewertungsrelevante Posten mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr werden im Falle eines Kursverlustes ebenfalls unter dem Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Unrealisierte Kursgewinne größer einem Jahr werden nicht erfasst.

Die für die Währungsumrechnung zugrunde gelegten Wechselkurse der wichtigsten Währungen haben sich im Verhältnis zum Euro gegenüber dem Vorjahr wie folgt verändert:

Stichtagskurse

1 EUR	31.12.2021	31.12.2020	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,1326	1,2271	7,7%
Brasilianischer Real	6,3101	6,3735	1,0%
Britisches Pfund	0,8403	0,8990	6,5%
Australischer Dollar	1,5615	1,5896	1,8%
Israelischer Schekel	3,5159	3,9447	10,9%
Südafrikanischer Rand	18,0625	18,0219	-0,2%
Kanadischer Dollar	1,4393	1,5633	7,9%

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Softwareprogrammen. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 5.042 Tausend Euro resultiert mit 376 Tausend Euro aus dem Zugang entgeltlich erworbener Software und mit 5.418 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

Geleistete Anzahlungen

Bei den geleisteten Anzahlungen handelt es sich um Software im Zusammenhang mit der Einführung einer neuen internen Softwarelösung.

Sachanlagen

Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

Der Rückgang in Höhe von 1.023 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2021 resultiert im Wesentlichen aus planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.169 Tausend Euro.

Die Entwicklung des Anlagevermögens

in TEUR	Anschaffungskosten			Kumulierte Abschreibung			Restbuchwerte			
	Stand am 01.01.2021	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2021	Stand am 01.01.2021	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2021	Stand am 31.12.2021	Stand am 31.12.2020
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	71.379	376	0	71.755	44.414	5.418	0	49.832	21.923	26.965
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	16.095	16.095	0	0	16.095	0	0
Geleistete Anzahlungen		1.842	0	1.842	0	0	0	0	1.842	0
	87.474	2.218	0	89.692	60.509	5.418	0	65.927	23.765	26.965
II. Sachanlagen										
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.846	146	-14	62.978	31.263	1.169	-14	32.418	30.560	31.583
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.263	3.904	-1.950	30.217	21.931	3.141	-1.949	23.123	7.094	6.332
Anlagen im Bau		3	0	3	0	0	0	0	3	0
	91.109	4.053	-1.964	93.198	53.194	4.310	-1.963	55.541	37.657	37.915
III. Finanzanlagen										
Anteile an verbundenen Unternehmen	788.127	1.383	0	789.510	98.742	15.288	0	114.030	675.481	689.386
Beteiligungen	4.258	436	0	4.694	264	1.372	0	1.636	3.058	3.994
Sonstige Ausleihungen	6.863	2.912	-2.711	7.064	0	0	0	0	7.064	6.863
	799.248	4.731	-2.711	801.268	99.006	16.660	0	115.666	685.603	700.243
Summe	977.831	11.002	-4.675	984.158	212.709	26.388	-1.963	237.134	747.025	765.123

Finanzanlagen

Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 675.481)

Name/Sitz	Beteiligungsgrad in %*	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2021 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2021 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	703.331	75.083
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	397.558	8.361
3. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	69.677	5.492
4. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	67.957	26.250 ^{b)}
5. Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	64.713	4.868
6. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	59.160	10.413
7. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	52.410	11.029
8. Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA, USA	100	35.830	597
9. Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	100	27.823	2.165
10. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	27.575	1.879
11. Software AG (Canada) Inc., Kitchener, Ontario, Kanada	100	20.703	6.007
12. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Devarabisanahalli Bangalore, Indien	100	20.096	5.292
13. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	14.588	822
14. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Magaliessig Sandton, Südafrika	100	14.240	4.278
15. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	11.659	2.130
16. Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	9.848	-1.311 ^{b)}
17. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/ SP, Brasilien	100	9.771	59
18. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	24	7.512	585
an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	76		
19. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	8.302	-560
20. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	95	7.068	2.025
21. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	6.495	-23
22. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	4.962	1.023
23. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	4.701	43.921
24. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	4.627	380
25. Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	100	4.530	1.340
26. Software AG (Gulf) W.L.L., Manama, Bahrain	100	4.267	-2.083
27. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	4.073	351
28. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	3.029	456
29. PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien	99	2.693	917
30. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor, Malaysia	100	2.502	441
31. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	2.298	-397
32. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	2.269	-653
33. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.094	0
34. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	2.089	400
35. Limited Liability Company Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	1.994	206
36. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	97	1.902	296
37. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.810	1.071
38. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	1.792	66
39. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	1.715	480
40. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	1.562	642
41. Software AG Korea Co., Ltd., Seoul, Südkorea	100	1.480	130
42. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	1.247	135
43. SAG Software AG Luxembourg S.A., Luxemburg, Luxemburg	100	1.025	338
44. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 ^{b)}
45. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	939	139
46. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	827	398
47. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	716	-1.130
48. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	613	94 ^{b)}
49. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	582	104
50. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	502	114
51. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	475	32
52. Operadora JackBe, S. de RL de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	461	9

Name/Sitz	Beteiligungsgrad in %*	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2021 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2021 in TEUR
53. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA	100	410	86
54. Alfabet Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi-Arabien	95	323	1.300
55. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	279	7
56. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	247	-400
57. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien (inaktiv)	100	128	3
58. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien (in Liquidation)	100	34	-2
59. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	17	-2
60. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	14	0
61. SOFTWARE AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien	100	13	0
62. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	1	0
63. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela (inaktiv)	100	0	0
64. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
65. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	0	0
66. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica (in Liquidation)	100	0	0
67. TrendMiner GmbH, Köln, Deutschland (verschmolzen auf die SAG Deutschland GmbH zum 1. Januar 2021)	100	0	0
68. TrendMiner B.V., BL Breda, Niederlande (verschmolzen auf die Software AG Nederland B.V. zum 1. Januar 2021)	100	0	0
69. TrendMiner Inc., Houston Texas, USA (inaktiv)	100	0	2.193
70. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	-2	-1
71. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-774	0
72. Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong, China	100	-3.997	-536
73. TrendMiner NV, Hasselt, Belgien	100	-7.537	-5.906
74. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-7.713	-841
75. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	-20.293	-1.485

*] Der Beteiligungsgrad bezieht sich auf die Beteiligung der Software AG einschließlich der indirekten Beteiligungen über Tochtergesellschaften. Die indirekten Beteiligungen über Tochtergesellschaften sind mit dem jeweiligen Beteiligungsgrad an deren Muttergesellschaft dargestellt.

- a) Die angegebenen Werte basieren auf unkonsolidierten IFRS-Werten. Die Umrechnung in Euro erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für das Ergebnis mit dem Jahresdurchschnittskurs.
b) Mit diesen Tochtergesellschaften besteht ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag, dementsprechend ist das Ergebnis nach Handelsrecht Null.

Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen im Geschäftsjahr 2021 bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 13.905 Tausend Euro resultieren mit 1.383 Tausend Euro aus der unterjährigen Kapitalerhöhung der Anteile der Software AG Italia, S.p.A., Mailand, Italien und der Abschreibung der Anteile der Trendminer NV, Hasselt, Belgien in Höhe von 15.288 Tausend Euro auf den beizulegenden Zeitwert in Höhe von 19.601 Tausend Euro.

Beteiligungen

Der Rückgang bei den Beteiligungen im Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 936 Tausend Euro resultiert mit 436 Tausend Euro aus einer Kapitalerhöhung sowie mit 1.372 Tausend Euro aus einer Abschreibung der Anteile der ADAMOS GmbH, Darmstadt, Deutschland.

Sonstige Ausleihungen

Die sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierungsfähigen Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 7.064 Tausend Euro.

Umlaufvermögen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Aufgrund der Ausgestaltung der Kooperationsverträge mit den Vertriebstöchtern hat die Software AG kein eigenes wesentliches Endkundengeschäft. Die unter den Liefer- und Leistungsforderungen ausgewiesenen Beträge stammen im Wesentlichen aus Weiterbelastungen im Rahmen von Vertriebspartnerschaften, welche unter dem Posten Forderungen gegen verbundenen Unternehmen ausgewiesen werden.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Dieser Posten enthält insbesondere Ansprüche aus dem laufenden Vertriebsgeschäft.

Da in der Regel die Konzernfinanzierung die einzige Finanzierungsquelle der Tochtergesellschaften ist, haben die Forderungen teilweise den Charakter einer verzinslichen Kontokorrent-Kreditlinie. Die Veränderung in Höhe von 31.623 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften.

Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen 7.570 (Vj. 10.269) Tausend Euro Derivate mit positivem Marktwert. Davon betreffen 7.133 (Vj. 9.737) Tausend Euro die Absicherung der Aktienoptionsprogramme (Management Incentive Plan, MIP) und 437 (Vj. 532) Tausend Euro die Absicherung des Performance-Phantom-SHare-Programms (weitere Angaben unter „Aktienoptionsprogramme“).

Sonstige Wertpapiere

Bei den sonstigen Wertpapieren handelt es sich um kurzfristige, festverzinsliche Wertpapiere, Schuldverschreibungen sowie Fondsanteile.

Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen abgegrenzte Lizenz- und Wartungsgebühren für Software, Produktobligationen sowie Finanzierungskosten enthalten. Der Posten enthält zudem noch nicht amortisierte Disagio Beträge in Höhe von 201 (Vj. 174) Tausend Euro.

Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung

Der zum 31. Dezember 2021 ausgewiesene aktive Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung in Höhe von 1.369 Tausend Euro resultiert aus der Verrechnung der Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben (17.263 Tausend Euro) mit dem entsprechenden Sicherungsvermögen (18.631 Tausend Euro).

Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2021 und 2020 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinnrücklagen		
Stand am 01.01.2020	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	128.479	311.406
Optionsausübungen MIP III							
Dividendenzahlung						-56.224	-56.224
Jahresüberschuss 2020						41.509	41.509
Stand am 31.12.2020	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	113.764	296.691
Optionsausübungen MIP III							
Dividendenzahlung						-56.224	-56.224
Jahresüberschuss 2021						7.912	7.912
Stand am 31.12.2021	74.000	-20	104.309	1.666	2.972	65.452	248.379

Zum 31. Dezember 2021 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 20.111 (Vj. 20.111) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 20.111 (Vj. 20.111) Aktien). Dies entspricht einem Anteil von 0,03 Prozent des Grundkapitals.

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2021 beträgt das Grundkapital der Software AG 74.000 (Vj. 74.000) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 74.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien zu je 1 Euro eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bedingtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen bzw. Kombinationen dieser Instrumente (Schuldverschreibungen) im Gesamtnennbetrag von bis zu 750.000.000 Euro mit oder ohne Laufzeitbegrenzung auszugeben und den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf neue auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 14.800.000 Euro zu gewähren, die durch ein entsprechendes bedingtes Kapital in § 5 Abs. 3 der Satzung gesichert sind. Diese Ermächtigung kann bis zum 11. Mai 2026 ausgeübt werden.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Beschluss vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag über die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts an Silver Lake im Nennbetrag von 344,3 Millionen, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Millionen Aktien der Software AG berechtigen, Gebrauch gemacht (siehe hierzu auch die Ausführungen unter „Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“).

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2021 ist der Vorstand ermächtigt, in der Zeit bis zum 11. Mai 2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 14.800 Tausend Euro durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2021 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 12. Mai 2021 ist die Software AG bis zum 11. Mai 2026 ermächtigt, Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2021 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr. Es ergaben sich im Geschäftsjahr 2021 keine Transaktionen.

Stichtag/Zeitraum	Aktienanzahl	Grund der Veränderung
Q1 2010	400.000	Aktienrückkauf
Q4 2010	-127.541	Verwendung im Rahmen des Erwerbs der IDS Scheer AG
Q2 2011	544.918	Aktiensplit 1:3
Q2 2011	-756.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q3 2012	-19.000	
Q1 2013	2.161.998	Aktienrückkauf
Q2 2013	1.762.443	Aktienrückkauf
Q4 2013	1.463.438	Aktienrückkauf
Q1 2014	2.653.845	Aktienrückkauf
Q2 2014	-59.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q2 2015	-7.943.945	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q3 2015	634.943	Aktienrückkauf
Q3 2015	-19.300	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)

Stichtag/Zeitraum	Aktienanzahl	Grund der Veränderung
Q4 2015	2.077.570	Aktienrückkauf
Q4 2015	-6.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q1 2017	-2.600.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q1 2017	674.870	Aktienrückkauf
Q2 2017	1.652.022	Aktienrückkauf
Q2 2017	-55.150	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q4 2017	-16.350	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
31.12.2017	2.423.761	
Q1 2018	-2.400.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q2 2018	-3.650	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
31.12.2018	20.111	
Q1 - Q4 2019	0	Keine Transaktionen
31.12.2019	20.111	
Q1 - Q4 2020	0	Keine Transaktionen
31.12.2020	20.111	
Q1 - Q4 2021	0	Keine Transaktionen
31.12.2021	20.111	

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 12. Mai 2021 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2020 in Höhe von 113.764 (Vj. 128.479) Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 56.224 (Vj. 56.224) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,76 (Vj. 0,76) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 57.540 (Vj. 72.255) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auf Basis der sich zum 4. März 2022 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von 65.452 Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 56.225 Tausend Euro auszuschütten und 9.227 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,76 Euro je Aktie.

Angaben gemäß § 160 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG sind Angaben über das Bestehen von Beteiligungen zu machen, die nach § 33 Abs. 1 oder Abs. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) der Software AG mitgeteilt worden sind. Der folgenden Tabelle können die zum Bilanzstichtag meldepflichtigen Beteiligungen an der Software AG, Darmstadt, entnommen werden, die der Software AG jeweils mitgeteilt worden sind. Die Angaben beziehen sich jeweils auf die zeitlich letzte Mitteilung eines Meldepflichtigen an die Software AG. Sämtliche Veröffentlichungen durch die Software AG über Mitteilungen von Beteiligungen im Berichtsjahr können der Website des Unternehmens entnommen werden. Unterschreitungen unter den Schwellenwert von 3 Prozent werden nur aufgeführt soweit sie im Geschäftsjahr 2021 erfolgt sind.

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Schwellenberührung	über-/unterschrittene Schwelle
BlackRock, Inc. (USA)	3,18 %	05. Februar 2020	3 %
Schroders plc (GB)*	5,85 %	24. August 2020	5 %
Schroder International Selection Fund (Luxemburg)	3,03 %	24. August 2020	3 %
Fidelity Funds SICAV (Luxemburg)	2,93 %	22. April 2021	3 %
ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich)	2,98 %	04. Juni 2021	3 %
Franklin Mutual Advisers, LLC (USA)	3,01 %	25. Juni 2021	3 %
FIL Limited (Bermuda)	2,99 %	14. September 2021	3 %

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Schwellenberührung	über-/unterschrittene Schwelle
Morgan Stanley (USA)	4,94 %	24. November 2021	5 %
SLTM GP, L.L.C. (USA), Silver Lake (Offshore) AIV GP VI, Ltd. (Kaimaninseln) and Silver Lake Group, L.L.C. (USA) **	9,99 %	28. Dezember 2021	5 %

*) Freiwillige Konzernmitteilung mit Schwellenberührung nur auf Ebene Tochterunternehmen

***) Basierend auf dem Rahmenvertrag zum Erwerb einer Wandelanleihe; gemeinsam auftretend (acting in concert)

Diese Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 40 Abs. 1 WpHG abrufbar unter:

investors.softwareag.com/de/financial-news

Daneben besteht zum 31. Dezember 2021 die folgende Beteiligung, die nach § 33 Abs. 1 WpHG gemäß aktueller Fassung (§ 21 alte Fassung) der Software AG mitgeteilt worden ist:

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Veränderung	über-/unterschrittene Schwelle
Software AG-Stiftung	31,59 %	04.05.2015	Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.05.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Software AG, Darmstadt, Deutschland am 30.04.2015 die Schwelle von 30 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 31,59 %, das entspricht 24.960.000 Stimmrechten, (dies entspricht einem Stimmrechtsanteil per 31.12.2021 von 31,1 %) betragen hat.

Rückstellungen

Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen beruhen überwiegend auf Einzelzusagen für aktive und inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder, deren Angehörige sowie an einzelne Mitarbeiter in Führungspositionen. Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die „Richttafeln 2018 G“ von Klaus Heubeck in der Fassung vom Oktober 2018 verwendet.

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p.a.: 1,87 Prozent (10-Jahres-Durchschnitt)

Rententrend p.a.: 1,75 Prozent

Für die Berücksichtigung der Fluktuation wurden alters- und geschlechtsabhängige branchenindividuelle Fluktuationswahrscheinlichkeiten angesetzt.

Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2021 verrechneten Beträge:

in TEUR	
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	40.399
Verrechnetes Deckungs-/Planvermögen	-23.672
Pensionsrückstellungen	16.727

Bei dem Deckungs-/Planvermögen handelt es sich ausschließlich um mit Rückdeckungsversicherern abgeschlossene Lebensversicherungen, die eine Mindestverzinsung garantieren.

Das Deckungs-/Planvermögen ist mit dem vom Versicherer ermittelten Deckungskapital angesetzt. Die dargestellten beizulegenden Zeitwerte entsprechen dem vom Versicherer nachgewiesenen Deckungskapital der verpfändeten Rückdeckungsversicherungen und damit den fortgeführten Anschaffungskosten.

Im Finanzergebnis wurden entsprechend der zugehörigen Aufwendungen aus Aufzinsungen, einschließlich der Auswirkungen der Änderungen des Abzinsungssatzes, und Erträge aus dem zu verrechnenden Vermögen saldiert:

in TEUR	
Ertrag aus Deckungs-/Planvermögen	-212
Zinsaufwand aus Aufzinsung	-855
	-1.067

Aus der Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre (1,35 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 3.714 (Vj. 4.819) Tausend Euro.

Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für Tantiemen (22.690 Tausend Euro), Rückstellungen für variable Vergütungsbestandteile (22.278 Tausend Euro) sowie Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Einstieg eines strategischen Investors (5.800 Tausend Euro) und Rückstellungen im Zusammenhang mit der geplanten Begebung einer Wandelschuldverschreibung (5.164 Tausend Euro) im Geschäftsjahr 2022 (für Details siehe Erläuterungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (7.523 Tausend Euro) die folgenden Sachverhalte:

Im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IDS Scheer AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller eine Erhöhung der Barabfindung und der jährlichen Ausgleichszahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Das Landgericht Saarbrücken hat mit Beschluss vom 6. Juni 2018 die Anträge der Antragsteller zurückgewiesen. Gegen diesen Beschluss sind innerhalb der Beschwerdefrist Beschwerden mehrerer Antragsteller eingelegt worden. Im Jahr 2021 hat sich das Verfahren nicht wesentlich bewegt.

Im Zusammenhang mit der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller die gerichtliche Überprüfung des festgesetzten Umtauschverhältnisses und Korrektur durch bare Zuzahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Mit Beschluss vom 15. März 2013 hat das Landgericht Saarbrücken die Börsenwertrelation als das für die Bewertung anzuwendende Verfahren erklärt und für jede Aktie von außenstehenden Aktionären eine bare Zuzahlung in Höhe von 7,22 Euro zuzüglich Zinsen festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro zuzüglich Zinsen. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Rechtsmittel eingelegt. Im dritten Quartal 2017 hat der vom Gericht bestellte Sachverständige sein Gutachten vorgelegt. Zu diesem hat auch die Software AG im vierten Quartal 2017 detailliert Stellung genommen. Das Gericht hat am 12. Januar 2018 beschlossen, dass der Sachverständige sein Gutachten in einem Anhörungstermin erläutern und es terminvorbereitend schriftlich ergänzen soll. In seinem Ergänzungsgutachten vom 25. Mai 2021 kommt der Sachverständige zu dem Schluss, dass die Entscheidung des Landgerichts unter Anwendung der Börsenkursrelation nicht haltbar und die Ertragswerte aus dem Gutachten in erster Instanz zu korrigieren seien. Im Ergebnis hält der Sachverständige nun bei der Bewertung der Software AG eine EBIT-Marge von 25 Prozent in der Detailplanungsphase und 20 Prozent in der ewigen Rente für sachgerecht. Die daraus resultierende Nachzahlung beliefe sich auf 7,33 Euro je Aktie, also insgesamt 7,7 Millionen Euro zuzüglich Zinsen - etwas schlechter als die Ermittlung des Umtauschverhältnisses auf Basis der Börsenkursrelation, welche das Landgerichts in erster Instanz vertreten hatte. Da die Software AG das Ergänzungsgutachten wegen grundlegender Fehler für nicht zutreffend erachtet, wurde ein Privatgutachten mit Bezug auf die Ist- Entwicklung erstellt und eingereicht. Mit Beweisbeschluss vom 9. November 2021 beauftragte daraufhin der zuständige Senat des Saarländischen Oberlandesgerichtes ein Obergutachten durch einen weiteren Sachverständigen. Das Obergutachten ist noch nicht erfolgt. Ein entsprechender Anhörungstermin wurde noch nicht festgesetzt. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Die Rückstellungen für Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben in Höhe des Erfüllungsbetrages von 23.169 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 23.017 Tausend Euro verrechnet.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 288.308 Tausend Euro resultieren im Wesentlichen aus drei Investitionsdarlehen der öffentlichen Hand in Höhe von 285.000 Tausend Euro.

Die Software AG verfügt über Kreditlinien von rund 791.000 (Vj. 801.000) Tausend Euro, wovon zum 31. Dezember 2021 rund 506.000 (Vj. 568.000) Tausend Euro nicht genutzt wurden.

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen beinhalten wie im Vorjahr überwiegend Kreditgewährungen von Tochtergesellschaften an die Software AG. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind aufgrund interner Cash Management Maßnahmen im Geschäftsjahr 2021 gegenüber dem Vorjahr um 23.190 Tausend Euro von 341.544 Tausend Euro auf 364.734 Tausend Euro gestiegen.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. Dezember 2021 auf 3.999 (Vj. 3.917) Tausend Euro. Im Wesentlichen beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 3.215 Tausend Euro.

Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2021 und 31. Dezember 2020. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand standardisierter Mark-to-Market-Bewertungsmethoden ermittelt und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Finanzinstrumente	Nominal- volumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte	Maximale Restlauf- zeit	2021			2020		
					Nominal- volumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte	Nominal- volumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte
in TEUR										
Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung										
Devisentermingeschäfte	13.357	71	-6	Dez 2022	15.297	18	-6			
Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte										
davon										
Aktienderivate (Performance-Phantom-Shares)	18.293	437	0	Feb 2023	19.375	532	-1.002			
Aktienderivate (Management Incentive Plan)	23.867	2.783	-154	Mai 2025	52.278	2.771	0			
Aktienderivate ohne Sicherungsbeziehung										
Aktienderivate (Management Incentive Plan)	15.680	1.352	-435	Mai 2025	8.522	592	0			

Die negativen Marktwerte der Devisengeschäfte werden in der Bilanz unter den sonstigen Rückstellungen für Drohverluste aus Devisentermingeschäften ausgewiesen. Eine Buchung der positiven Marktwerte aus Derivaten erfolgt nicht, soweit sie die Anschaffungskosten übersteigen.

Zur Absicherung der Wertveränderung der Verpflichtung aus den im Konzern erfolgten Zusagen aus dem Performance-Phantom-Share (PPS)-Programm sowie den Management Incentive-Programmen (MIP) hat die Software AG Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, die die Wertänderungsrisiken aus den Schwankungen der Software AG-Aktie aus Konzernsicht eliminieren. Das sich auf die Aktienkursveränderung der Software AG beziehende Wertänderungsrisiko der Verpflichtung sowie die zugeordneten Sicherungsgeschäfte werden zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst, sofern es sich auf die durch die Software AG erfolgten Zusagen

handelt und die wesentlichen Bedingungen der Verpflichtung und der Sicherungsgeschäfte übereinstimmen. Daher kann in der Regel eine prospektive Effektivität für diese Sicherungszusammenhänge angenommen werden. Die tatsächliche Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung wird anhand eines Vergleichs der kumulierten Marktwertänderungen der Verpflichtung mit den kumulierten Marktwertänderungen der Sicherungsgeschäfte regelmäßig überprüft. Die Überprüfungen ergaben eine sehr hohe Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Wertänderungen auf Sicherungsgeschäfte zur Absicherung von durch Tochtergesellschaften erfolgte Zusagen werden direkt erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Eine nähere Beschreibung der aktienorientierten Vergütungsprogramme befindet sich unter den „Sonstige Angaben“.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Unter diesem Posten werden primär die auf die Folgejahre entfallenden anteiligen Wartungserlöse abgegrenzt.

Haftungsverhältnisse

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

in TEUR	2021	2020
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	2.942	2.868

Die zum Bilanzstichtag bestehenden Haftungsverhältnisse betreffen auftragsweise an Banken gegebene Bürgschaften und Leistungsverpflichtungen.

Die Software AG geht Haftungsverhältnisse nur im Zusammenhang mit ihrer eigenen oder der Geschäftstätigkeit verbundener Unternehmen ein. Auf Basis der zum Aufstellungszeitpunkt vorliegenden Erkenntnisse schätzt die Software AG das Risiko einer Inanspruchnahme aufgrund der gegenwärtigen Einschätzung der Bonität als nicht wesentlich ein.

Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten

Die Gesellschaft hat für ihre Tochtergesellschaften selbst sowie gegenüber Banken in Spanien, den Niederlanden, Australien sowie Südafrika und gegenüber Lieferanten in Deutschland, Südafrika, Italien und Großbritannien Patronatserklärungen abgegeben.

Da sich die Patronatserklärungen teilweise nicht auf ein konkretes Schuldverhältnis beziehen, ist es schwierig, das maximale Haftungsvolumen zu bestimmen. Die Gesellschaft schätzt das Risiko der Inanspruchnahme als gering ein, da derzeit keine Zweifel bestehen, dass die Tochtergesellschaften ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen können. Die Gesellschaft geht davon aus, dass das maximale Haftungsvolumen unter 25.000 Tausend Euro liegt.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen, die nicht aus der Bilanz ersichtlich sind, belaufen sich auf die folgenden Beträge:

in TEUR	2022	>1 Jahr	>5 Jahre	Gesamt- verpflichtung
Fahrzeuge	1.791	1.515	0	3.306
Gebäude	1.161	2.669	301	4.131
Sachversicherungen	756	0	0	756
Geräte	6	3	0	9
Insgesamt	3.714	4.187	301	8.202

Die für die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen „Davon“-Vermerke stellen sich wie folgt dar:

Bilanz

in TEUR	2021	2020
Aktiva		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	88.378	56.755
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	85.356	48.154
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Darlehen	3.022	8.601
Passiva		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	288.308	235.305
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	79.720	8.938
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	208.588	226.367
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	48.000	50.054
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.919	8.920
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	3.919	8.920
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	364.734	341.544
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	364.734	341.544
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	5.017	24.197
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Cash Pooling	87.818	71.216
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Darlehen	271.899	246.131
Sonstige Verbindlichkeiten	3.999	3.917
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	3.999	3.917
davon aus Steuern	3.215	2.283

Gewinn- und Verlustrechnung

in TEUR	2021	2020
Sonstige betriebliche Erträge	25.279	36.404
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	1.034	19.703
Sonstige betriebliche Aufwendungen	96.148	103.126
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	0	21.993
Personalaufwand	120.304	115.238
davon für Altersversorgung	3.800	3.849
Erträge aus Beteiligungen	98.202	90.270
davon aus verbundenen Unternehmen	98.202	90.270
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.095	1.309
davon aus verbundenen Unternehmen	258	276
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.122	3.523
davon an verbundene Unternehmen	704	705
davon aus Aufzinsung	1.067	1.243

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist wie im Vorjahr nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2021	2020
Dienstleistungen	123.738	98.815
Wartung	101.063	103.547
Nutzungsüberlassung	51.919	49.245
Software-as-a-Service (SaaS)	4.669	7.486
	281.389	259.093
davon:		
Inland	50.851	49.268
USA	81.179	81.114
Großbritannien	19.663	16.665
Israel	12.884	9.101
Frankreich	12.033	10.321
Australien	10.869	8.321
Sonstiges Ausland	93.910	84.303

Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus der Nachverrechnung von Hostinggebühren an die Tochtergesellschaften (periodenfremde Erträge) in Höhe von 11.522 Tausend Euro. Wären die Nachverrechnungen im laufenden Geschäftsjahr erfolgt, wären diese unter den Umsatzerlösen ausgewiesen worden. Darüber hinaus enthält der Posten Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 7.092 (Vj. 6.966) Tausend Euro, Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 3.141 (Vj. 2.653) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 1.224 (Vj. 3.839) Tausend Euro sowie Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 1.034 (Vj. 19.703) Tausend Euro.

Materialaufwand

Der Materialaufwand für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren enthält primär Verpflichtungen gegenüber externen Produktpartnern. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen beziehen sich vor allem auf Projektberatungsleistungen fremder und verbundener Unternehmen, Kosten im Zusammenhang mit den Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen des Unternehmens bei Software AG Inc., USA, Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Indien, Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Indien, Software AG (UK) Limited, Großbritannien, und Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Bulgarien, Hostingkosten im Zusammenhang mit dem Cloud-Geschäft sowie auf Kosten im Zusammenhang mit konzerninternen IT-Leistungen.

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2021 auf 120.304 (Vj. 115.238) Tausend Euro. Im Wesentlichen resultiert der Anstieg aus erhöhten Aufwendungen in Höhe von 3.113 Tausend Euro im Zusammenhang mit der variablen Vergütung.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Kosten für Computer/EDV 24.270 (Vj. 18.141) Tausend Euro, Rechts- und Beratungskosten 21.513 (Vj. 9.258) Tausend Euro, Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 13.784 (Vj. 21.047) Tausend Euro, Intercompany-Verrechnungen 13.054 (Vj. 12.422) Tausend Euro, Aufwand im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff 4.418 (Vj. 6.239) Tausend Euro, Kosten für Marketing 4.385 (Vj. 4.379) Tausend Euro sowie Aufwendungen aus der Nachverrechnung von Royalties an die Tochtergesellschaften (periodenfremde Aufwendungen) 4.257 (Vj. 0) Tausend Euro enthalten. Wären die Nachverrechnungen im laufenden

Geschäftsjahr erfolgt, hätten sie die ausgewiesenen Umsatzerlöse gekürzt. Darüber hinaus enthält der Posten Leasing- und Mietaufwendungen sowie Reisekosten von Mitarbeitern.

Die Rechts- und Beratungskosten stehen mit 5.832 Tausend Euro im Zusammenhang mit dem Einstieg eines strategischen Investors und mit 6.800 Tausend Euro im Zusammenhang mit der geplanten Begebung einer Wandelschuldverschreibung im Geschäftsjahr 2022 (für Details siehe Erläuterungen zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag).

Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen der folgenden Tochtergesellschaften:

	in TEUR
Software AG Inc., Reston, VA, USA	56.999
Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	21.462
Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	8.151
Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	5.644
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Magaliessig Sandton, Südafrika	2.160
Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	1.000
Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	1.886
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	800
Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100
	98.202

Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2021 Erträge aus Gewinnabführungen in Höhe von 6.184 (Vj. 6.814) Tausend Euro sowie Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von 10.190 (Vj. 16) Tausend Euro vereinnahmt.

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 16.660 Tausend Euro resultieren aus einer Abschreibung der Anteile der Trendminer NV, Hasselt, Belgien in Höhe von 15.288 Tausend Euro (siehe Veränderung bei den Anteilen an verbundene Unternehmen) sowie einer Abschreibung der Beteiligung der ADAMOS GmbH, Darmstadt, Deutschland in Höhe von 1.372 Tausend Euro.

Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von minus 1.027 (Vj. 2.214) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 2.095 (Vj. 1.309) Tausend Euro enthalten, die sich wie im Vorjahr zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 3.122 (Vj. 3.523) Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 4.042 (Vj. 3.975) Tausend Euro das laufende Jahr und mit -1.467 (Vj. -2.286) Tausend Euro Vorjahre.

Sonstige Angaben

Aktienoptionsprogramme

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns.

Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 5.119 (Vj. 7.112) Tausend Euro.

Es wurden keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungstransaktionen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

Long-Term Incentive Plan 2021

Im Mai 2021 wurden Rechte unter dem Long-Term Incentive Plan 2021 (LIP 2021) an Vorstandsmitglieder zugeteilt.

Das LIP-Programm ersetzt für die Vorstandsmitglieder den bisher gewährten und ebenfalls langfristig orientierten Management Incentive Plan (MIP). Die Rechte haben eine Laufzeit von vier Jahren. Der LIP 2021 besteht aus zwei gleich gewichteten Teilen bzw. virtuellen Aktienoptionen, Value Right 1 („VR 1“) und Value Right 2 („VR2“). Die Anteile der ersten Komponente werden mit einem Performancefaktor in Abhängigkeit zur relativen Performance im Vergleich zum MDAX gewichtet, so dass sich eine Reduktion auf 0 bei schlechterer Performance bzw. höchstens eine Verdoppelung bei einer Outperformance ab 20% ergeben kann. Der Zahlbetrag ergibt sich aus dem Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt multipliziert mit der relativen Outperformance der Unternehmensaktie und dem Performancefaktor. Die Höhe der Auszahlung der Rechte (VR 2) ist an einen Zielerreichungsfaktor aus der durchschnittlichen Zielerreichung der Ziele für Umsatz-, Gewinn-Marge und Annual Recurring Revenue („ARR“) geknüpft. Insgesamt wurden 130.890 Rechte (VR 1) und 264.085 Rechte (VR 2) zugeteilt.

	VR (1)	VR (2)
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	Mai 2025	Mai 2025
Anzahl im Geschäftsjahr 2021 zugeteilter Rechte	130.890	264.085
Im Geschäftsjahr 2021 verfallene Rechte	-0	-0
Zum 31.12.2021 ausstehende Rechte	130.890	264.085
davon zum 31.12.2021 unverfallbar	0	0
Obergrenze je Recht (in EUR)	22,92	11,36
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR) ohne Berücksichtigung der Obergrenze	7,12	7,00
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR) unter Berücksichtigung der Obergrenze	4,84	2,79

Die beizulegenden Zeitwerte der LIPs (VR1) und (VR2) wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter im Wesentlichen übereinstimmen, jedoch keine Obergrenze (Cap) berücksichtigen. Zusätzlich wurden die indikativ beizulegenden Zeitwerte der LIPs anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter sowie auch die vereinbarten Obergrenzen berücksichtigt, bestimmt.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 648 Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 434 Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie Aufwendungen aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 212 Tausend Euro, die zur Absicherung der Zusagen abgeschlossen wurden. Dieser Aufwand entfällt mit 34 Tausend Euro auf Sicherungen, die als Bewertungseinheit (Cashflow Hedge) bilanziert wurden und mit 178 Tausend Euro auf Sicherungen, für die keine bilanzielle Bewertungseinheit bestand.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 434 Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2021

Im Juli 2021 wurden erstmalig Rechte unter dem Management Incentive Plan 2021 an Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt.

Der Plan beinhaltet ausschließlich Retention Stock Appreciation Rights (RSARs).

	RSARs	RSARs	RSARs
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	Juli 2022	Juli 2023	Juli 2024
Zum 31.12.2021 ausstehende Rechte	19.394	19.396	19.396
davon zum 31.12.2021 unverfallbar	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR)	34,68	33,60	32,96

Die beizulegenden Zeitwerte der RSARs wurden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 550 Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 507 Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 43 Tausend Euro aus den als Bewertungseinheit (Cashflow Hedge) bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 550 Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2020

Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen Management Incentive Plan 2020 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt.

Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights "SARs"), zum einen zwei Arten von Performance Shares („PSARs (1)“ und „PSARs (2)“) und zum anderen „Retention Stock Appreciation Rights“ („RSARs“).

Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs (1) basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der MDAX-Kursindex festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen.

Die Outperformance wird wie folgt berechnet:

$$\left[\frac{\text{[(Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis)]}}{\text{Basispreis}} \right] \text{ abzüglich } \left[\frac{\text{[endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis]}}{\text{anfänglichen Referenzindexpreis}} \right]$$

Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performance-Faktors nicht berücksichtigt.

Der zu berücksichtigende Faktor ergibt sich wie folgt aus der errechneten Outperformance:

Outperformance	Faktor
≥ 20 %	2
< 20 % ≥ 18 %	1,9
< 18 % ≥ 16 %	1,8
< 16 % ≥ 14 %	1,7
< 14 % ≥ 12 %	1,6
< 12 % ≥ 10 %	1,5
< 10 % ≥ 8 %	1,4
< 8 % ≥ 6 %	1,3
< 6 % ≥ 4 %	1,2
< 4 % ≥ 2 %	1,1
< 2 % ≥ 0 %	1,0
< 0 %	0

	PSARs(1)	PSARs(2)	RSARs
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	Juni 2023	Juni 2023	Juni 2023
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020 (in EUR)	5,20	5,12	31,76
Zum 31.12.2021 ausstehende Rechte	121.385	151.729	69.146
Obergrenze je Recht (in EUR)	25,47	20,37	101,88

Die beizulegenden Zeitwerte der PSARs wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter im Wesentlichen übereinstimmen. Die beizulegenden Zeitwerte der RSARs wurden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 1.077 (Vj. 843) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 979 (Vj. 719) Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 98 (Vj. 124) Tausend Euro aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 1.920 (Vj. 843) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2019

Im Mai und im Juni 2019 wurden Rechte unter dem Management Incentive Plan 2019 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt.

Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights "SARs"), zum einen „Retention Shares“ („RSARs“) und zum anderen Performance Shares („PSARs“).

Beide Formen gewähren in Abhängigkeit bestimmter Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem über 20 Handelstage gemittelten Aktienkurs zum Fälligkeitszeitpunkt entspricht.

Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen.

Die Outperformance wird wie folgt berechnet:

$$\frac{[(\text{Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs abzüglich Basispreis}) \div \text{den Basispreis}] \text{ abzüglich } [(\text{endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis}) \div \text{den anfänglichen Referenzindexpreis}]}$$

Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

Outperformance	Faktor
≥ 20 %	2
< 20 % ≥ 18 %	1,9
< 18 % ≥ 16 %	1,8
< 16 % ≥ 14 %	1,7
< 14 % ≥ 12 %	1,6
< 12 % ≥ 10 %	1,5
< 10 % ≥ 8 %	1,4
< 8 % ≥ 6 %	1,3
< 6 % ≥ 4 %	1,2
< 4 % ≥ 2 %	1,1
< 2 % ≥ 0 %	1,0
< 0 %	0

	PSARs	RSARs 1.Tranche	RSARs 2.Tranche	RSARs 3.Tranche	RSARs 4.Tranche
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	März 2023	März 2020	März 2021	März 2022	März 2023
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019 (in EUR)	17,72	30,93	30,41	29,76	29,01
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020 (in EUR)	8,08	26,63*	33,20	32,56	31,86
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR)	1,62	26,63*	34,87*	34,92	34,23
Obergrenze je Recht (in EUR)	73,80	73,80	73,80	73,80	73,80

*entspricht dem tatsächlichen Auszahlungswert pro Recht zum Zeitpunkt der Auszahlung

Die beizulegenden Zeitwerte der PSARs wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter im Wesentlichen übereinstimmen. Die beizulegenden Zeitwerte der RSARs wurden anhand eines Optionspreismodells, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter berücksichtigt, bestimmt.

Die unter dem Management Incentive Plan 2019 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2021 wie folgt entwickelt:

	PSARs	RSARs 1.Tranche	RSARs 2.Tranche	RSARs 3.Tranche	RSARs 4.Tranche
Bestand zum 31.12.2019	142.128	61.554	61.554	61.554	108.427
Verfallen	-19.987	-4.240	-6.418	-8.225	-8.225
Ausgeübt/Ausgezahlt	0	-57.314	0	0	0
Bestand zum 31.12.2020	122.141	0	55.136	53.329	100.202
Verfallen	-16.042	0	0	-6.117	-14.779
Ausgeübt/Ausgezahlt	0	0	-55.136	0	0
Bestand zum 31.12.2021	106.099	0	0	47.212	85.423

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Ertrag in Höhe von 239 (Vj. -2.326) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 874 (Vj. -1.539) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 635 (Vj. 787) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 6.372 (Vj. 6.645) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2018

Im Dezember 2017 wurde analog zum Vorjahr ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan 2018 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Dabei handelt es sich um europäische Standard-Kaufoptionen, für die ein Barausgleich vorgesehen ist. Die Zuteilung erfolgte in vier Tranchen, die sich nur anhand der Laufzeit unterscheiden. Für Vorstandsmitglieder ist die Auszahlung des Ausübungsgewinns an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (Volume Weighted Average Price, VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Der relevante Kurs entspricht dem Ausübungsziel (54,32 Euro) abzüglich seit Programmbeginn gezahlter Dividenden. Da die Ausübungshürde im Jahr 2020 nicht erreicht wurde, sind alle Rechte der Vorstandsmitglieder bereits im Vorjahr wertlos verfallen.

Referenzkurs bei Ausgabe/Basispreis	45,27 EUR
Laufzeit der Rechte	
Tranche 1	36 Monate
Tranche 2	39 Monate
Tranche 3	42 Monate
Tranche 4	45 Monate
Ausübungsziel	54,32 EUR
Zur Erreichung der Ausübungshürde relevanter Zeitraum (nur für Vorstandsmitglieder relevant)	01.12.2019 bis 30.11.2020
Obergrenze	67,91 EUR

Unter dem Management Incentive Plan 2018 wurden im Dezember 2017 1.464.122 Rechte zugesagt, die sich gleichmäßig auf die vier Tranchen verteilen.

Die unter dem Management Incentive Plan 2018 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2021 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2019	1.155.808
Verfallen	-323.595
Ausgeübt	-284.764
Bestand zum 31.12.2020	547.449
Verfallen	-547.449
Bestand zum 31.12.2021	0

Die beizulegenden Zeitwerte wurden anhand der Preise für die mit einer Bank abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte abgeleitet, deren Parameter mit den Zusagen an die Mitarbeiter übereinstimmen.

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2021 bzw. 31. Dezember 2020 betragen:

in EUR	2021	2020
Tranche 1	0,00 ¹	0,00 ¹
Tranche 2	0,00 ¹	0,00
Tranche 3	0,00 ¹	0,12
Tranche 4	0,00 ¹	0,30

¹ Entspricht dem tatsächlichen Auszahlungswert pro Recht.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 463 (Vj. 1.609) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 103 (Vj. 291) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 566 (Vj. 1.900) Tausend Euro aus der als Bewertungseinheit (Cashflow Hedge) bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 0 (Vj. 4.500) Tausend Euro.

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm ausgezahlt. Wie im Vorjahr wird der das Geschäftsjahr 2021 betreffende Anteil zum Februar 2022 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in PPS umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2022 bis 2024 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Die bis zur Auszahlung einer PPS-Tranche an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter der Gesellschaft weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren. Es werden jedoch spätestens alle am 15. Januar des siebten Jahres nach dem Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds noch nicht zur Auszahlung gekommenen PPS, im siebten Jahr nach dem Ausscheiden am auf die öffentliche Bekanntgabe der vorläufigen Q1-Zahlen folgenden Handelstag zur Zahlung fällig.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstags nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS multipliziert. Die Entscheidung zur Ausübung ist der Gesellschaft zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag mitzuteilen. Die bis zum Auszahlungszeitpunkt der PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Aus diesem Programm entstand im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 2.142 (Vj. 2.973) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit einem Aufwand von 3.114 (Vj. 4.047) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 972 (Vj. 1.074) Tausend Euro aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem PPS-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2021 17.582 (Vj. 17.465) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2021 ausübaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2021 13.435 (Vj. 12.055) Tausend Euro.

Vergütung des Vorstands gemäss § 285 Nr. 9 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2021 inklusive der neu ausgegebenen LIP 2021 (Vj. MIP 2020) Aktienoptionen 12.826 (Vj. 12.394) Tausend Euro. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des neuen aktienbasierten Vergütungsprogrammes LIP 2021 in Höhe von 3.000 (Vj. 2.419) Tausend Euro. Aufgrund einer anderen Bewertungsinterpretation wurde die Vorjahreszahl wie auch die Gesamtvergütung des Vorjahres um 2.170 Tausend Euro reduziert. Dieser Wert wurde durch einen externen Gutachter ermittelt.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 58.165 (Vj. 46.764) zugesagte PPS in Höhe von 1.953 (Vj. 1.709) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten PPS hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 33,26 (Vj. 36,54) Euro pro PPS.

Insgesamt betragen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2021 2.006 (Vj. 1.821) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von 150 (Vj. -288) Tausend Euro. Die negativen Werte des Vorjahres ergaben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellung durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 3.027 (Vj. 3.149) Tausend Euro.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 1.426 (Vj. 1.172) Tausend Euro.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen nach Verrechnung mit Planvermögen 12.471 (Vj. 11.972) Tausend Euro. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 31.609 (Vj. 30.573) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als Mitglieder des Group Executive Board tätig waren.

Weder im Geschäftsjahr 2021 noch im Geschäftsjahr 2020 hat die Software AG den Vorständen Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Vorstandsvergütung sind im Vergütungsbericht dargestellt.

Vergütung des Aufsichtsrats gemäß § 285 Nr. 9 a Satz 1 und Nr. 9 c HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 620 (Vj. 606) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2021 noch im Geschäftsjahr 2020 hat die Software AG den Aufsichtsräten Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Aufsichtsratsvergütung sind im Vergütungsbericht dargestellt.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Gesamtaufwendungen für den Abschlussprüfer sowie den Konzernabschlussprüfer BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das Geschäftsjahr 2021 betragen 1.039 (Vj. 985) Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 995 (Vj. 953) Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen sowie weitere 44 (Vj. 32) Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen.

Zahl der Mitarbeiter

In 2021 betrug die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer nach Tätigkeitsbereichen:

in TEUR	2021	2020
Forschung und Entwicklung	427	430
Verwaltung	388	354
Vertrieb und Marketing	111	92
Wartung und Services	60	74
	986	950

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

In der Aufsichtsratssitzung vom 13. Dezember 2021 haben der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Karl-Heinz Streibich, sowie der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Herr Ralf Dieter, ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf des 31. Januar 2022 niedergelegt. Das Amtsgericht Darmstadt hat Herrn Christian Yannick Lucas, Managing Director und mitverantwortlich für das Europageschäft bei Silver Lake, mit Beschluss vom 27. Januar 2022, der am 3. Februar 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Er hat aufgrund Beschlusses des Aufsichtsrats den Vorsitz des Aufsichtsrats übernommen.

Am 3. Februar 2022 hat die Software AG, wie bereits im Dezember 2021 in einer Rahmenvereinbarung vorgesehen und angekündigt, eine finale Vereinbarung zum Erwerb einer nachrangigen, unbesicherten Wandelschuldverschreibung im Gesamtnennbetrag von 344 Millionen Euro mit Fälligkeit Anfang 2027 mit Silver Lake abgeschlossen. Die nachrangigen, unbesicherten Wandelschuldverschreibungen wurden am 3. Februar 2022 von der Software AG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben und gegen Zahlung des Nominalbetrags in Höhe von 344 Millionen Euro am 15. Februar 2022 an Silver Lake übertragen. Die Wandelanleihen haben einen Coupon von 2 Prozent p.a., einen anfänglichen Wandlungspreis von 46,54 Euro und eine Laufzeit von 5 Jahren. Der initiale Wandlungspreis ändert sich, sofern die Software AG während der Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen Dividenden oberhalb der festgelegten Referenzdividende in Höhe von 0,76 Euro beschließen und ausschütten würde.

Die Auswirkungen des Einmarsches von Russland in die Ukraine im Februar 2022 und der daraufhin verhängten Sanktionen der westlichen Länder gegen Russland auf die Software AG können noch nicht eingeschätzt werden. Per Ende Februar liegt die Summe der Buchwerte der Forderungen der Software AG gegenüber der Limited Liability Company Software AG (RUS), Moskau sowie des entsprechenden Beteiligungsbuchwertes bei unter zwei Millionen Euro.

Die Software AG hat am 28. Februar 2022 eine Vereinbarung zur Übernahme von StreamSets, Inc., einem führenden Anbieter von Datenintegration für moderne Stapelspeicher (Datenstacks), über ihre Tochtergesellschaft Software AG USA, Inc. im Wege eines Reverse Triangular Mergers abgeschlossen. Vorbehaltlich der Erfüllung bestimmter aufschiebender Bedingungen, würde eine neu erworbene Tochtergesellschaft der Software AG USA, Inc. mit StreamSets verschmolzen. Der Kaufpreis beläuft sich voraussichtlich auf 524 Millionen Euro. Die Transaktion wird durch Barmittel und die bestehenden Kreditfazilitäten der Gruppe finanziert. In diesem Zuge wird die Software AG der Software AG USA, Inc. voraussichtlich eine Finanzierung über einen unteren dreistelligen Millionen Euro Betrag zur Verfügung stellen. Zur wirtschaftlichen Absicherung des Kaufpreises hält die Software AG größere Dollarbestände, die bis zum Vollzug der Akquisition zu größeren bilanziellen Währungskursergebnissen führen können.

StreamSets beschäftigt sich mit der Datenintegration für moderne Datenstacks. StreamSets ermöglicht Unternehmenskunden, sich ständig ändernde Daten in großem Maßstab zu extrahieren, umzuwandeln und zu laden, wobei die hybride Datenintegrationsplattform von StreamSets die hybriden Anwendungsintegrationsangebote der Software AG ergänzt.

Für weitere Details zu den voraussichtlichen Auswirkungen der Transaktion auf die Gruppe verweisen wir auf die Ausführungen im Konzernabschluss 2021 unter den Angaben zu Ereignissen nach dem Bilanzstichtag [41].

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt behördlicher Genehmigungen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Freigabe. Software AG geht davon aus, dass die Transaktion vor Ende des ersten Halbjahres 2022 vollzogen wird.

Darüber hinaus gab es in dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2021 und vor der Freigabe des Konzernabschlusses keine weiteren Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Konzernabschluss.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung abgegeben und auf der Homepage am 1. März 2022 unter [Erklärung zur Unternehmensführung \(softwareag.com\)](#) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 25. Januar 2022 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter: [softwareag.com/erklaerung](#).

Leitungsorgane der SAG

Mitglieder des Aufsichtsrats:



Christian Yannick Lucas
MBA, Harvard Business School
Anteilseigner-Verehrer
Vorsitzender seit 3. Februar 2022

Managing Director und Co-Head EMEA von Silver Lake

*Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:*

- *Mitglied des Verwaltungsrats
Global Blue Group Holding AG, Eysins, Schweiz*
- *Mitglied des Verwaltungsrats (stellvertretender Vorsitz)
Claudius France SAS, Lyon, Frankreich*
- *Präsident des Verwaltungsrats
Mistral Midco SAS, Paris, Frankreich*
- *Mitglied des Verwaltungsrats
Mirakl SAS, Paris, Frankreich*



Karl-Heinz Streibich
Dipl.-Ingenieur Nachrichtentechnik
Anteilseigner-Verehrer
Vorsitzender bis 31. Januar 2022

Präsident acatech – Deutsche Akademie der
Technikwissenschaften, Berlin

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- *Mitglied im Aufsichtsrat
Deutsche Telekom AG, Bonn*
- *Mitglied im Aufsichtsrat
Siemens Healthineers AG, Erlangen*
- *Mitglied im Aufsichtsrat
Münchener Rück AG, München*



Ralf Dieter
Dipl.-Volkswirt
Anteilseigner-Verehrer
bis 31. Januar 2022

CEO, Dürr AG, Stuttgart
(bis 31. Dezember 2021)

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- *Mitglied des Aufsichtsrats
Körber AG, Hamburg*
- *Zusätzlich weitere Mandate innerhalb des Dürr-Konzerns
(bis 31. Dezember 2021)*



Madlen Ehrlich
Internationale Betriebswirtin
Arbeitnehmer-Verehrerin
Stellvertretende Vorsitzende
seit 4. November 2021

Senior Director Bid Operations and Sales Programs
Software AG, Berlin

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine



Guido Falkenberg
Dipl.-Informatiker
Arbeitnehmer-Verehrer
stellvertretender Vorsitzender
bis 4. November 2021

Senior Vice President, Product Management,
Software AG, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine



Bettina Schraudolf
Dipl.-Wirtschaftsinformatikerin
Arbeitnehmer-Vertreterin
seit 4. November 2021

Betriebsratsvorsitzende
Software AG, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine



Ursula Soritsch-Renier
Magister Philosophie mit Gegenfach
Informatik
Anteilseigner-Vertreterin

Group Chief Digital and Information Officer,
Saint Gobain, La Défense, Frankreich

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine



Markus Ziener
Dipl.-Volkswirt,
Dipl.-Betriebswirt (BA)
Anteilseigner-Vertreter

Geschäftsführender Vorstand,
Vermögen und Finanzen Software AG - Stiftung, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats
GLS Bank eG, Bochum
- Mitglied des Verwaltungsrats der Aceite de Oliva
Valderrama S.L., Madrid, Spanien



Christian Zimmermann
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker
Arbeitnehmer-Vertreter
bis 4. November 2021

Director Marketing
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Keine

Mitglieder des Vorstands:



Sanjay Brahmawar
MBA in Finance & Marketing
und Bachelor im Bauingenieurwesen

Vorstandsvorsitzender
Marketing, Corporate Communications, CTO Office (bis
31. Oktober 2021), CISO Office (seit 1. November 2021),
Processes & Quality, Audit & Compliance, Corporate Office und
Environment, Social & Governance (ESG)

Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:

- Mitglied im Stiftungsrat der Frankfurt School of Finance &
Management, Frankfurt am Main
- Mitglied des Beirats der ADAMOS GmbH, Darmstadt



Dr. Elke Frank
Juristin

Personalvorständin
Global Human Resources, Helix Transformation Office, Global
Legal, Global Information Services (IT)

Aufsichtsrats- und
vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats,
Vorsitzende des Vergütungsausschusses der Scout24 AG,
München
- Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer IAO, Stuttgart



Dr. Matthias Heiden
Dipl.-Kaufmann

Finanzvorstand
Global Finance, Controlling, Corporate Development (incl. Investor Relations, Mergers & Acquisitions and Post Merger Integration), Treasury, Global Services, Taxes and Business Operations

Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:

- *Vorstandsmitglied und Mitglied des Präsidiums der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (DSHK), Stockholm*
- *Mitglied Beraterkreis der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf*



John Schweitzer
Bachelor of Science
in Wirtschaft und Finanzen

Vertriebsvorstand
(bis 13. Januar 2021)
Global Sales, Professional Services und Alliances & Channels

Aufsichtsratsmandate:

Keine



Dr. Stefan Sigg
Dipl.-Mathematiker

Produkt- und Technologie-Vorstand
Product Development and Delivery, CTO Office (seit 1. November 2021), Product Management, Research and University Alliances, Global Support, Product Design and Architecture, R&D Operations and Shared Services, Cloud Operations

Aufsichtsratsmandate:

- *Mitglied des Aufsichtsrats Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI), Kaiserslautern*
- *Mitglied des Aufsichtsrats Fischer Information Technology AG, Radolfzell (seit 20. Mai 2021)*

Darmstadt, 4. März 2022

Software AG

S. Brahmawar

Dr. E. Frank

Dr. M. Heiden

Dr. S. Sigg

**WIRTSCHAFTS-
BERICHT**

ZUSAMMEN- GEFASSTER LAGEBERICHT

**ZUSAMMENGEFASSTE
NICHTFINANZIELLE
ERKLÄRUNG**

**CHANCEN- UND
RISIKOBERICHT**

**GRUNDLAGEN
DES KONZERNS**

**ÜBERNAHMERECHTLICHE
ANGABEN**

**ERKLÄRUNG ZUR
UNTERNEHMENS-
FÜHRUNG**

**PROGNOSE-
BERICHT**

Rundungen können in Einzelfällen dazu führen, dass sich Werte nicht exakt zur angegebenen Summe aufaddieren und Prozentangaben sich nicht aus den dargestellten Werten ergeben.

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

ORGANISATION UND KONZERNSTRUKTUR

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Der Software AG-Konzern wird vom Mutterunternehmen Software AG weltweit als Holding geführt. Die wirtschaftliche Lage der Software AG ist geprägt durch die des Konzerns. Aus diesem Grund fasst der Vorstand der Software AG den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software AG in einem zusammengefassten Lagebericht zusammen. Soweit nicht anders ausgeführt, wird nachfolgend unter dem Namen Software AG der Software AG-Konzern verstanden.

Die Software AG wurde am 30. Mai 1969 in Darmstadt (Deutschland) gegründet. Die Börsennotierung an der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte am 26. April 1999.

Zwischen der Software AG und drei deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine Matrixorganisation auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Insgesamt besteht die Unternehmensfamilie aktuell aus 73 verbundenen Unternehmen, neun davon sind inländische Gesellschaften, während die übrigen weltweit verteilt sind. Damit stellt sich der Konsolidierungskreis der Software AG wie im Konzernanhang unter Ziffer [3] aufgeführt dar.

WESENTLICHE STANDORTE

Mit einem breit aufgestellten Vertriebs- und Partnernetzwerk sucht die Software AG als global agierender Konzern die geografische Nähe zu ihren Kunden. Sie ist

deshalb weltweit an mehr als 70 Standorten für ihre Kunden tätig und deckt alle Kontinente ab. Hauptsitz der Gesellschaft ist Darmstadt (Deutschland). Die größten Standorte befinden sich neben Deutschland in Indien, den USA, Israel, Bulgarien, Großbritannien und Malaysia. Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten sowie aufstrebenden und zukunftsfähigen Regionen.

MITARBEITER

Zum Stichtag 31. Dezember 2021 beschäftigte die Software AG weltweit 4.819 (Vj. 4.700) Mitarbeiter. Umgerechnet auf Vollzeitkräfte bedeutet dies einen Anstieg um 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Mitarbeiter lassen sich den vier Funktionsbereichen Consulting und Services, Forschung und Entwicklung (F&E), Vertrieb und Marketing sowie Verwaltung zuordnen. Weltweit verteilen sich die Beschäftigten wie folgt über die Funktionen und Länder:

Mitarbeiter nach Funktionen und Ländern

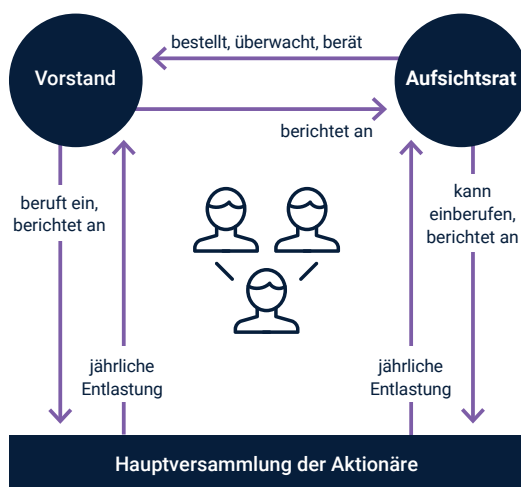
Vollzeitkräfte	31.12.2021	31.12.2020	+/- in %
Insgesamt	4.819	4.700	+3
Consulting und Services	1.526	1.490	+2
Forschung und Entwicklung	1.477	1.494	-1
Vertrieb und Marketing	1.074	1.027	+5
Verwaltung	742	689	+8
Deutschland	1.385	1.314	+5
Indien	1.097	1.043	+5
USA	601	629	-4
Andere Länder	1.736	1.714	+1

Der Zuwachs der Mitarbeiter in der Verwaltung ist mehrheitlich auf neue Mitarbeiter in der IT und zusätzliche Auszubildende zurückzuführen. In den USA sah das Unternehmen zu Beginn des Jahres eine höhere Mitarbeiterfluktuation im Vertrieb als üblich. Dank beschleunigter Neueinstellungen und der Förderung von Talenten hat sich die Lage stabilisiert. Wie andere Unternehmen, verzeichnete auch die Software AG unter anderem durch die Pandemie verursacht eine leicht steigende Fluktuation. Dabei ist die Hälfte der Abgänge als verkraftbar einzustufen, denn die Belegschaft wird zugunsten der Wachstumsambitionen umgestaltet und leistungsbezogene Maßnahmen greifen.

LEITUNG UND KONTROLLE

Der Vorstand der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Sanjay Brahmawar, dem Chief Financial Officer (CFO) Dr. Matthias Heiden, dem Chief Human Resources Officer (CHRO) Dr. Elke Frank und dem Chief Product Officer (CPO) Dr. Stefan Sigg. Alle Mitglieder des Vorstands sowie die personellen Änderungen im Geschäftsjahr 2021 werden im Konzernanhang unter Ziffer [38] vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten, überwacht und beraten.

Corporate-Governance-Struktur



Der Aufsichtsrat der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasste im Geschäftsjahr 2021 sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

GESCHÄFTSMODELL

Die Software AG hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre technologische Kompetenz zu nutzen, um Menschen, Systeme und Geräte zu verbinden. Dadurch ermöglicht sie es Kunden und Partnern – und damit auch der Software AG selbst – die Lebenswelten von Menschen positiv zu beeinflussen. Dies gilt sowohl für die Schaffung besserer Angebote im Jetzt als auch für die gemeinsame Innovation in Richtung einer intelligenteren, stärker vernetzten und nachhaltigen Zukunft.

Dafür stellt die Software AG ihren Kunden seit mehr als 50 Jahren Produkte und Services bereit, die vorhandene IT-Architekturen durch Innovationen erweitern sowie die Integration neuer Funktionen und Technologien ermöglichen. Mit ihrem herstellernutralen Branchenwissen unterstützt die Software AG zudem Unternehmen bei der Digitalisierung im IoT oder bei Industrie-4.0-Anwendungen. Die digitalen Geschäftslösungen des Unternehmens versetzen Kunden in die Lage, tragfähige Lösungen zu entwickeln, welche die Bedürfnisse ihrer Endbenutzer erfüllen.

Untermauert wird dies durch hervorragende horizontale Integrationsfähigkeiten sowohl innerhalb des unternehmenseigenen Produktportfolios als auch für die Technologiebereiche der Partner. Die Software AG bietet eine offene Technologie und verfolgt eine herstellerneutrale Herangehensweise zur Integration der besten Softwarelösungen. Das Unternehmen legt Wert darauf, dass seine Kunden in der Wahl ihrer Anwendungen frei bleiben und flexibel und schnell auf sich verändernde Märkte und wirtschaftliche Bedingungen reagieren können. Mit der breiten Verfügbarkeit ihrer Softwarelösungen in der Cloud ermöglicht die Software AG ihren Kunden zudem eine schnelle Umsetzung von Anwendungsfällen und die Schaffung von Mehrwert bei gleichzeitiger Reduktion der Betriebskosten.

Dieser nachhaltige Erfolg begründet langfristige Kundenbeziehungen der Software AG und zeigt sich in einer hohen Kundenloyalität. Dadurch werden IT-Investitionen des Kunden geschützt und die Software AG kann wiederum langfristig planen, kontinuierlich Produktinnovationen vorantreiben und sinnvolle Technologieakquisitionen tätigen.

Auch bei der Ausgestaltung flexibler Lizenzierungsoptionen stellt die Software AG ihre Kunden in den Mittelpunkt. Mit der Konzentration der strategischen

Neuausrichtung auf die Umstellung von einem Lizenz- auf ein Subskriptionsmodell bedient das Unternehmen die Präferenzen seiner Kunden, die Abonnements traditionellen Lizenzierungsmodellen vorziehen. Dieses Geschäftsmodell wird durch kundenorientiertes Wachstumsdenken der Mitarbeiter, eine vernetzte Kultur der Agilität sowie effiziente, transparente Arbeitsabläufe gestärkt.

Nicht zuletzt hat die Software AG als globaler Technologiedienstleister einen besonderen Bezug zu Kunden- und Arbeitnehmerbelangen. In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld sind verantwortliches und integriertes Handeln zentrale gesellschaftliche Anliegen, die auch die Schonung von Ressourcen bei Kunden und Partnern umfassen.

GESCHÄFTSBEREICHE

Die Geschäftstätigkeit der Software AG gliedert sich in drei komplementäre Geschäftsbereiche, die unterschiedliche Kundenanforderungen und Geschäftsziele abdecken:

- Digital Business
- Adabas & Natural (A&N)
- Professional Services

A&N und Digital Business repräsentieren das umfangreiche Produktportfolio der Software AG und sind mit Lizenz- und Wartungserlösen die wichtigste Einnahmequelle. Lizenzen für das Produktportfolio der Software AG gliedern sich in zeitlich befristete Lizenzen, Dauerlizenzen sowie Subskriptionen. Wartungsverträge beziehen sich auf Dauerlizenzen und beinhalten Support-Leistungen und regelmäßige Produkt-Updates mit verbesserten Produktfunktionen.

Der Geschäftsbereich Professional Services umfasst Beratungs- und Implementierungsservices, die die Inbetriebnahme der angebotenen Produkte beschleunigen.

Mit ihrem Gesamtangebot ermöglicht die Software AG Unternehmen eine erfolgreiche digitale Transformation, unabhängig von ihrer Ausgangslage und dem Weg, den sie beschreiten.

Ein Überblick über das Ergebnis der einzelnen Geschäftsbereiche findet sich im Kapitel Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts im Abschnitt [Segmentberichterstattung](#).

Digital Business

Der Geschäftsbereich Digital Business umfasst unterschiedliche Technologien, die zentrale Anforderungen der digitalen Transformation und neue digitale Geschäftsmodelle unterstützen. Seit dem Geschäftsjahr 2019 wird der Geschäftsbereich intern in drei Produktlinien gruppiert: Business Transformation, API Management, Integration & Microservices sowie Internet of Things (IoT) & Analytics. Ziel dieser Neugruppierung war es, Zuständigkeiten besser zu definieren und die Entwicklung und Markteinführung des Produktportfolios stärker zu fokussieren.

Cumulocity IoT, webMethods und webMethods.io sind offene, benutzerfreundliche Technologien und werden von Unternehmen weltweit im Rahmen von Original-Equipment-Manufacturer(OEM)-Verträgen unter eigenem Namen vermarktet.

A&N

Die Datenbank Adabas und die Entwicklungssprache der vierten Generation (4GL) Natural waren die ersten Produkte der Software AG, die 1971 bzw. 1979 auf den Markt kamen. Zu den Kunden gehören traditionell Finanzinstitute und staatliche Stellen in mehr als 30 Ländern. Beispielsweise ist A&N in mehr als der Hälfte der US-Bundesstaaten im Einsatz. Auch Logistikdienstleister wie Fluglinien, Bahngesellschaften oder Frachtdienstleister nutzen A&N, um geschäftskritische, großvolumige Transaktionen und Produktionsanwendungen mit hohen Anforderungen an Leistung, Verfügbarkeit und Sicherheit umzusetzen.

Im Jahr 2016 startete die Software AG das Programm Adabas & Natural 2050+, um mit Technologieerweiterungen sowie Support- und Wartungsleistungen sicherzustellen, dass Kunden ihre A&N-Anwendungen auch über das Jahr 2050 hinaus sicher betreiben können. Das beinhaltet auch eine aktive Talentsuche nach A&N-Mitarbeitern.

Ein erstes wichtiges Ergebnis von Adabas & Natural 2050+ ist die Strategie zur vollständigen Integration mit den Digital-Business-Technologien, einschließlich:

- Moderner Werkzeuge zur agilen Anwendungsentwicklung (DevOps)
- Bereitstellung von A&N-Anwendungen als Standard-APIs
- Datenbankintegration mit Analytics-Plattformen
- Hosting von A&N-Applikationen in der Cloud
- Senkung der Mainframe-Kosten mit Adabas & Natural for zIIP zur Verlagerung von Workload vom Mainframe

auf die kostengünstigen IBM z Systems® Integrated Information Processors (zIIP)

Professional Services

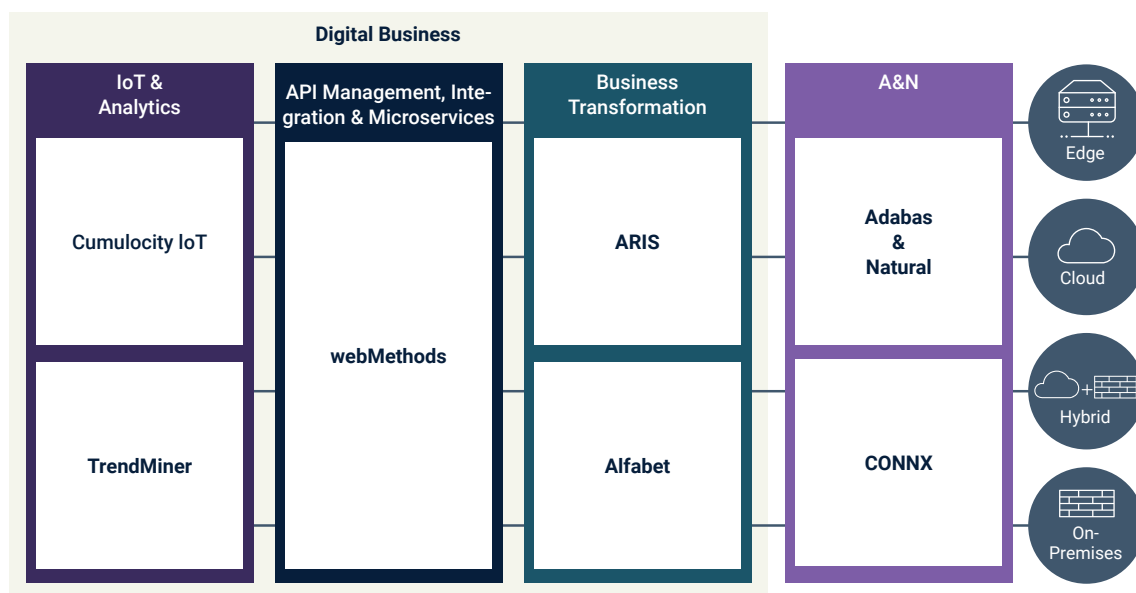
Der Geschäftsbereich Professional Services liefert Implementierungs-, Entwicklungs- und Upgrade-/Migrationsdienstleistungen im Zusammenhang mit dem Gesamtproduktportfolio der Software AG. Im Mittelpunkt steht dabei die Unterstützung der Kunden, damit sie schnellstmöglich den erwarteten Nutzen aus der Technologie ziehen können. Die Professional Services unterstützen sowohl den Geschäftsbereich Digital Business als auch A&N.

PRODUKT- UND MARKENPORTFOLIO

Die Marken Alfabet, ARIS, Cumulocity IoT, TrendMiner und webMethods sind dem Geschäftsbereich Digital Business zugeordnet. Adabas und Natural sowie CONNX bilden das Produktangebot des Geschäftsbereichs A&N. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen umfassend zu unterstützen. Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Marken vier Marktberreichen zugeordnet, die alle Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen abdecken:

- **IoT & Analytics:** Cumulocity IoT bietet den Kunden der Software AG die Möglichkeit, digitale Geräte und Sensoren über eine IoT-Device-Management- und Application-Enablement-Plattform ins IoT einzubinden und die Daten über Dashboards und Regelsysteme weiterzuverarbeiten und nutzbar zu machen. Zudem beinhaltet die Plattform Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit und Lösungen für vorausschauende Analysen (Predictive Analytics), künstliche Intelligenz (KI) und Maschinenlernen. TrendMiner bietet eine intuitiv bedienbare, webbasierte Analyseplattform zur flexiblen Visualisierung industrieller Prozesse und Messdaten.
- **API Management, Integration & Microservices:** Mit den Produktfamilien der Marke webMethods lassen sich Systeme, Anwendungen und Prozesse über Application Programming Interfaces (APIs) oder Direktverbindungen integrieren und in Form von Microservices orchestrieren. Durch diese Microservices sind Anwender in der Lage, Aufgaben flexibel und unabhängig in die Prozesse und Infrastrukturen einzuführen, sie zu verwalten und gegebenenfalls abzulösen. Die Integrationslösungen für große Business-to-Business(B2B)-Infrastrukturen und Datenübertragungen (Managed File Transfers) komplettieren das webMethods-Portfolio.

Produktportfolio



- **Business Transformation:** Technologieführerschaft beweist die seit mehr als 25 Jahren führende ARIS-Suite im Bereich Prozessmanagement, ob mit Business Process Analysis oder Process Mining. Stetige Anpassung an aktuellen Marktthemen und Technologietrends sind der Schlüssel zum Erfolg, ob Robotic Process Automation, KI und Low Code, Business Resilience, EU-Datenschutz-Grundverordnung oder Environment, Social und Governance. Mit Alfabet stellt ein Unternehmen sicher, dass sich die IT-Landschaft an den strategischen Geschäftszielen ausrichtet und die Geschäftsprozesse optimal unterstützt. Hierzu gehört die Planung und das Management der nötigen Änderungen an der IT sowie – eng verzahnt mit den Geschäftsanforderungen – die kontinuierliche Optimierung des Systemportfolios.
- **A&N:** Die Produkte der Software AG für die Transaktionsverarbeitung basieren auf Adabas und Natural. Sie eröffnen Unternehmen neue Möglichkeiten zur Nutzung ihrer Kernsysteme. Darüber hinaus dienen sie der schnellen Entwicklung, Modernisierung und dem zuverlässigen Betrieb geschäftskritischer Anwendungen. Sie erlauben eine hoch performante Datenverarbeitung und ermöglichen es Unternehmen, ihre vorhandenen Systeme leicht in neue Umgebungen und Technologien zu integrieren. Zusätzlich erlauben die CONNX-Produkte die Datenintegration, -virtualisierung und -replikation von mehr als 150 Datenbanken und Plattformen. Mit CONNX können Unternehmen ihre Daten zugreifbar und nutzbar machen, wo immer diese gespeichert sind.

Das Portfolio der Software AG steht ihren Kunden in der Cloud, On-Premises, hybrid und als Edge-Lösung zur Verfügung. Zudem betreibt die Software AG eine offene Cloud-Plattform – SoftwareAG.Cloud – mit der Unternehmen sowohl einfache Apps als auch komplexe, cloudfähige Unternehmens- und IoT-Anwendungen erstellen, testen, implementieren und verwalten können.

Branchenweite Anerkennung

Nach Ansicht der Software AG bestätigen die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute die Strategie des Unternehmens und belegen die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Das Angebot der Software AG nimmt seit Jahren Spitzenplätze in den Rankings von Marktanalysten ein. Im Geschäftsjahr 2021 wurde die Software AG wie folgt positioniert:

Ein Leader

In folgenden **Gartner**¹-Forschungsarbeiten wurde die Software AG als ein „Leader“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“²
- „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“³
- „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“⁴

In folgenden **Forrester**-Forschungsarbeiten wurde die Software AG als ein „Leader“ positioniert:

- „The Forrester Wave™: Enterprise iPaaS“⁵
- „The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites“⁶
- „The Forrester Wave™: Industrial Internet-Of-Things Software Platforms“⁷

¹ Gartner spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen aus und rät Technologieanwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen oder anderen Bezeichnungen auszuwählen. Die Gartner-Forschungspublikationen geben die Meinungen der Gartner-Forschungsgruppe wieder, ihre Inhalte sind nicht als Tatsachenfeststellungen zu interpretieren. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus; das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Der (die) hier aufgeführte(n) Gartner-Studie(n) (der/die „Gartner Report[s]“) geben die Forschungsmeinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner im Rahmen eines zusammengefassten Abonnementservices veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenfeststellungen. Jeder Gartner Report bezieht sich auf das ursprüngliche Veröffentlichungsdatum (und nicht auf das Datum dieses Geschäftsberichts). Die in den Gartner Reports zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne Vorankündigung geändert werden.

² Gartner „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“, Shameen Pillai, Kimihiko Iijima, Mark O'Neill, John Santoro, Akash Jain, Fintan Ryan, 28. September 2021.

³ Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Gilbert van der Heiden, Akshay Jhavar, Nolan Hart, 9. November 2021.

⁴ Gartner „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“, Alfonso Velosa, Ted Friedman, Katell Thielemann, Emil Berthelsen, Peter Havart-Simkin, Eric Goodness, Matthew Flatley, Lloyd Jones, Kevin Quinn, 18. Oktober 2021.

⁵ The Forrester Wave™: Enterprise iPaaS, Q4 2021, Forrester Research, Inc., 5. Oktober 2021.

⁶ The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites, Q1 2021, Forrester Research, Inc., 4. März 2021.

⁷ The Forrester Wave™: Industrial Internet-Of-Things Software Platforms, Q3 2021, Forrester Research, Inc., 13. September 2021.

Das auf Tests und vergleichende Analysen spezialisierte Unternehmen **MachNation** hat Cumulocity IoT der Software AG in folgenden internationalen Rankings als einen „Leader“ eingestuft:

- MachNation „2021 IoT Application Enablement ScoreCard“⁸
- MachNation „2021 IoT Edge ScoreCard“⁹
- MachNation „2021 IoT Device Management ScoreCard“¹⁰

Die Analysten von **NelsonHall** haben ARIS der Software AG als einen „Leader“ in der NEAT-Studie¹¹ zu „Process Discovery and Mining 2021“¹² positioniert.

Das unabhängige Forschungs- und Beratungsunternehmen **Bloor Research Inc.**¹³ stellt in seinem Bloor-InDetail-Report fest, dass sich im Produkt CONNX der Software AG „ein tiefes Verständnis der Mainframe- und Legacy-Ressourcen zeigt, das, wenn überhaupt, nur wenige andere Unternehmen erreichen.“¹⁴

Ein Visionär

In folgender **Gartner**-Forschungsarbeit wird die Software AG als ein „Visionär“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Enterprise Integration Platform as a Service“¹⁵

Ein Herausforderer

In folgender **Gartner**-Forschungsarbeit wird die Software AG als ein „Herausforderer“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Strategic Portfolio Management“¹⁶

⁸ MachNation: 2021 IoT Application Enablement ScoreCard, März 2021.

⁹ MachNation: 2021 IoT Edge ScoreCard, März 2021.

¹⁰ MachNation: 2021 IoT Device Management ScoreCard, März 2021.

¹¹ Die „NEAT Evaluation for Software AG: Process Discovery & Mining“ ist ein individueller Report für die Software AG, der die Untersuchungsergebnisse für Anbieter auf dem Markt für Process Discovery und Mining darstellt. Er beinhaltet das NEAT-Diagramm zur Leistung der Anbieter, eine zusammenfassende Analyse des Angebots der Software AG für Process Discovery und Process Mining und eine Zusammenfassung der jüngsten Marktanalyse.

¹² NEAT Evaluation for Software AG: Process Discovery & Mining 2021, Copyright © NelsonHall, November 2021.

¹³ Bloor ist ein unabhängiges Forschungs- und Analyseunternehmen, das Evolution als entscheidenden Faktor für den Erfolg und letztlich das Überleben von Unternehmen betrachtet. Bloor unterstützt Unternehmen seit fast 30 Jahren dabei, das Potenzial, das Technologie bietet, zu verstehen und die für ihre Anforderungen optimalen Lösungen auszuwählen.

¹⁴ Bloor InDetail: Software AG CONNX, Bloor Research, Inc., März 2021.

¹⁵ Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Integration Platform as a Service“, Eric Thoo, Keith Guttridge, Bindi Bhullar, Shameen Pillai, Abhishek Singh, 29. September 2021.

¹⁶ Gartner „Magic Quadrant for Strategic Portfolio Management“, Daniel Stang, Mbula Schoen, Anthony Henderson, 22. April 2021.

MARKTPositionierung

Absatzmärkte

Die Software AG zeichnet sich durch eine globale Marktdeckung aus. Die geografischen Absatzmärkte sind in folgende fünf Regionen gegliedert:

Region	Absatzmärkte
Amerika	USA Kanada Lateinamerika
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)	Alle EMEA-Länder außer DACH
DACH	Deutschland Österreich Schweiz
Asien-Pazifik und Japan (APJ)	Australien Asien und China Japan
Andere	Nicht zugeordnete Märkte

Der nordamerikanische Markt bleibt als weltweit größter IT-Markt wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG und der größte geografische Absatzmarkt für ihr Produktgeschäft. Innerhalb des Absatzmarkts nimmt das Geschäft mit den US-Bundesbehörden eine wichtige Rolle ein. Gemessen am Anteil des Produkturnsatzes folgen auf Amerika die Regionen EMEA, DACH und APJ. In der EMEA-Region sind Großbritannien, Frankreich und Israel die wichtigsten Absatzmärkte; in der Region APJ ist Australien der wichtigste Markt. Informationen zum [Produktumsatz nach Regionen](#) im Geschäftsjahr 2021 finden sich im Kapitel Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts.

Neben der geografischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte auch nach Branchen aufteilen. Hier sind Regierungen, Finanzdienstleister und IT die wichtigsten Kunden, gefolgt von der Fertigungsindustrie sowie dem Logistik- und Energiesektor.

Wettbewerbssituation

Der Markt für Unternehmenssoftware befindet sich nach wie vor in einem tiefgreifenden Wandel. Die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle hat mit Technologie-Start-ups und ursprünglich branchenfremden Unternehmen neue, innovative Wettbewerber auf den Plan gerufen. Gleichzeitig ist die Marktmacht auf Kundenseite gestiegen. Etablierte Unternehmen stehen unter einem hohen Innovationsdruck. Wichtige Erfolgskriterien sind vor diesem Hintergrund die Angebotsqualität und -weiter-

entwicklung sowie die klare Differenzierung von Wettbewerbern mithilfe einzigartiger Lösungen.

Zahlreiche [Analystenstudien](#) belegen, dass sich die Software AG unter diesen dynamischen Wettbewerbsbedingungen weltweit als einer der führenden Anbieter von Funktionen für die digitale Transformation etabliert hat. Die Zusammensetzung ihres Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen, Maschinen und Geräten ist in seiner Spezialisierung auf dem Weltmarkt einmalig. Die Software AG kann ihre Kunden ganzheitlich bei der unternehmensweiten digitalen Transformation unterstützen – von der Planung über die Integration bis hin zur Auswertung, Analyse und zu automatisierten Entscheidungen. Das Unternehmen setzt sich durch seine unabhängige Position klar von Wettbewerbern ab und hat im hart umkämpften Softwaremarkt eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition. Die **zentralen Differenzierungsmerkmale** lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Alleinstellungsmerkmale der Software AG



Mit diesen Differenzierungsmerkmalen kann die Software AG den zunehmenden Bedarf der Kunden nach maßgeschneiderten Lösungen von höchster Qualität abdecken. Mit ihren Produkten zur Prozessverbesserung, zur digitalen Transformation und ihren IoT-Technologien positioniert sie sich zudem in wichtigen Wachstumsmärkten.

Die Software AG hat als Basis für eine effektive Marktbearbeitung und eine höhere Vertriebsproduktivität

ein fokussiertes, skalierbares Go-to-Market-Modell geschaffen. Ergänzt wird diese Ausrichtung durch die Erweiterung des Partnernetzwerks sowie durch enge Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

BRANCHENUMFELD UND EINFLUSSFAKTOREN

Das Wachstum der Software AG wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst. Zentrale externe Einflussgrößen sind die Konjunktur weltweit, insbesondere in den großen Märkten Europa und Nordamerika, sowie die Entwicklung des globalen IT-Markts. Wie sich diese Faktoren im Berichtsjahr 2021 entwickelt haben, ist im Kapitel [Überblick über den Geschäftsverlauf](#) des Wirtschaftsberichts dargestellt.

Zudem können sich makroökonomische Unsicherheiten und Währungsschwankungen, wie bei allen Akteuren in der freien Wirtschaft, auf das global ausgerichtete Geschäft der Software AG auswirken. Welchen Einfluss Währungskursveränderungen auf den Konzern haben, wird im Chancen- und Risikobericht unter [Finanzwirtschaftliche operative Risiken](#) beschrieben.

VERTRIEB

Die Software AG versteht sich als „Trusted Advisor“ in allen Fragen der Integration, der digitalen Transformation und des IoT, der mit mehr als 2.500 Mitarbeitern in den Bereichen Dienstleistungen und Vertrieb einen Mehrwert für seine Kunden schafft und langfristig zu deren Erfolg beiträgt. Mit dem Start der Helix-Strategie im Jahr 2019 hat das Unternehmen die Basis für einen kunden- und wertorientierten Vertriebsansatz sowie ein globales Partnernetzwerk gelegt. Diese Strategie wurde im Geschäftsjahr 2021 weiterverfolgt und ausgebaut.

Im Zentrum steht dabei ein nachhaltiges, modernes und kundenorientiertes Go-to-Market-Modell. Verbunden mit dem aktuellen Opportunity-Management-System konnten die Vertriebsergebnisse zielgerichteter gesteuert werden. Die sogenannte Customer-Success-Management-Funktion unterstützt Kunden dabei, so schnell und gut wie möglich den erwarteten Wert aus der erworbenen Technologie zu schöpfen. Der Erfolg der Kunden bemisst sich an der Umsetzung der Kundenlösungen und der Nutzung der Technologie. Durch die Intensivierung der Nutzung ihrer Technologie stellt die Software AG sicher, dass

Kunden ihre Subskriptionen verlängern und nachhaltig Nutzen aus ihren Lösungen ziehen.

Um ihren Vertrieb zu unterstützen und ihre Vertriebs-Pipeline zu füllen, beteiligte sich die Software AG auch im Jahr 2021 an Vertriebs- und Marketingveranstaltungen. Aufgrund der anhaltenden globalen Pandemie fanden diese meist in virtueller Form statt. Neben der Förderung von Partnerschaften und der Veranschaulichung des Nutzens der Software AG-Produkte waren das Konzept und das Narrativ rund um das „Truly Connected Enterprise“ ein wichtiger Schwerpunkt im Jahr 2021.

Die folgenden Beispiele beziehen sich auf globale, produktübergreifende Veranstaltungen mit größerer Reichweite. Nicht aufgezählt wird hier die Vielzahl der Veranstaltungen für ausgewählte Zielgruppen, an denen das Unternehmen ebenfalls teilgenommen hat, etwa Analystenveranstaltungen, regionale und lokale Marketing-Events, Veranstaltungen einzelner Geschäftsbereiche sowie Partner-Events.

- Das Veranstaltungsjahr begann mit dem weltweiten digitalen **PartnerConnect Summit**, zu dem das Unternehmen die Mitglieder seines großen Partnernetzwerks vom 2. bis 18. März eingeladen hatte, um die gemeinsamen Chancen zu diskutieren. Die Veranstaltung befasste sich schwerpunktmäßig mit der Befähigung der Partner und der Unterstützung des Partnerprogramms. Die Beteiligung war um 25 Prozent höher als erwartet.
- Auf den **Digital Days der Hannover Messe** vom 12. bis 16. April war die Software AG mit einer Live-stream-Keynote vertreten und beteiligte sich an Management-Gesprächsrunden sowie Podiumsdiskussionen zu den Themen Cumulocity-IoT-Plattform/Edge, Hybrid Integration und Industrial Cloud.
- Die jährliche Konferenz der **internationalen Anwendergruppen** der Software richtet sich an eine eher technisch interessierte Community, die anhand von Demos, Podiumsdiskussionen und Präsentationen über die Produkte informiert werden. Sie fand im Jahr 2021 am 8. und 9. Juni in einer simuliert virtuellen Umgebung statt und wurde von zahlreichen Teilnehmern aus aller Welt besucht. Insbesondere aus Nordamerika kamen mehr Teilnehmer als erwartet.
- Die **Gulf Information Technology Exhibition (GITEX)**, die „einzige Präsenzveranstaltung im Technologiesektor des Jahres 2021“ fand vom 17. bis 21. Oktober statt. Auf der GITEX treffen sich Branchenführer aus

der Golfregion, um sich über die neuesten Entwicklungen auf den Gebieten KI, 5G, Cloud, Big Data, Cyber-Sicherheit, Blockchain, Quanten-Computing, immersives Marketing und Fintech zu informieren. Die Software AG war auf dieser für ihren Markt im Nahen Osten sehr wichtigen Veranstaltung mit hochkarätigen Mitarbeitern auf dem Podium und einem Stand mit einem 360-Grad-Surround-Erlebnis vertreten.

- Unter dem Motto „**Leading beyond the digital paradox: Insights from the German Mittelstand**“ startete die Software AG im November 2020 gemeinsam mit T-Systems International GmbH eine Reihe von CEO-Gesprächen am runden Tisch. Diese Gespräche wurden im Jahr 2021 per Videokonferenz in einer vertrauensvollen Umgebung auf Führungsebene fortgeführt und beschäftigten sich mit den alltäglichen Herausforderungen und Lösungen des Mittelstands.
- Die **IoT World** wird alljährlich in Santa Clara, USA, veranstaltet und bietet ein Forum für strategische Gespräche über eine durch Technologie bestimmte Zukunft. Die Software AG beteiligte sich an dieser Veranstaltung und war am 3. und 4. November Mitaussteller auf dem Microsoft-Stand. Daneben tauschten anerkannte Experten der Software AG in live übertragenen Sessions und Diskussionsrunden vor Ort Ideen und Erfahrungen aus und diskutierten neue Erkenntnisse mit Führungskräften aus IT und Business.
- Vom 5. bis 7. Oktober war die Software AG Gastgeberin der zweiten **conXion**. Diese größte externe Veranstaltung des Unternehmens entführte die Besucher in eine vollständig vernetzte Welt. Mit drei Gesprächsrunden zu bestimmten Branchenthemen, einem Führungskräfte-Gipfel und regionalen Veranstaltungen lief die Veranstaltung simuliert live an drei Tagen und war danach noch vier Wochen online verfügbar.

KUNDEN

Ihre Kunden als vertrauensvoller Partner mit innovativen Technologien erfolgreich beim Wandel zu agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, ist das oberste Ziel der Software AG. Deshalb setzt sie auf das Konzept der Co-Innovation und arbeitet bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte mit den Anwendern bei ihren Kunden zusammen.

Zu den wichtigsten Instrumenten zur Stärkung der Kundenbindung zählen die Anwendergruppen (User Groups). In diesen Gruppen schließen sich Anwender der wichtigsten Produktlinien der Software AG zusammen.

Im Rahmen regelmäßiger regionaler Treffen findet ein Erfahrungsaustausch der Anwender untereinander statt. Die Kunden diskutieren dabei gemeinsam mit der Software AG, wie die Produkte weiterentwickelt werden können. In den internationalen User Groups sind knapp 2.500 Mitglieder aus mehr als 1.150 Unternehmen und 74 Ländern organisiert. Das jährliche Treffen der internationalen User-Groups am 8. und 9. Juni 2021 fand aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Restriktionen virtuell statt und wurde

von über 1.300 externen Teilnehmern aus 70 Ländern besucht.

Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen wider. Im Jahr 2021 hat sich der Kundenstamm weiter vergrößert. Die Software AG konnte im Berichtszeitraum 312 (Vj. 239) Neukunden gewinnen. Trotz der andauernden weltweiten COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Restriktionen konnten mehr Neukunden als erwartet gewonnen werden. Um die angestrebten Wachstumsziele zu erreichen, wird die Neukundengewinnung auch im Jahr 2022 im Fokus stehen. Zugleich werden die im Jahr 2021 gewonnenen

Die Zielmärkte der Software AG



Neukunden intensiv bei der Umsetzung ihrer Projekte begleitet und vom Customer-Success-Management-Team und der Professional-Services-Einheit des Unternehmens zum bestmöglichen Erfolg bei der Nutzung der Software AG-Technologie geführt werden.

Vereinfachungen ist es der Software AG gelungen, sowohl neue Partner zu gewinnen als auch das vorhandene Partner-Ökosystem zu konsolidieren. Im März 2021 wurden zunächst vorhandene Partner eingeladen, sich für das Programm anzumelden. Seitdem haben sich mehr als 200 neue Vertriebspartner registriert und sind in das PartnerConnect-Programm aufgenommen worden. Auch von unabhängiger Seite wurde das neue PartnerConnect-Programm durch The Channel Company in ihrem CRN Program Guide mit der maximalen Anzahl von fünf Sternen bewertet.

Einer der Schwerpunkte dieses innovativen Vertriebspartner-Programms ist das Finden und Registrieren von neuen Geschäftsmöglichkeiten durch die

PARTNER

ERNEUERUNG DES PARTNERPROGRAMMS

Das Jahr 2021 stand im Zeichen der Einführung des neuen PartnerConnect-Programms für Vertriebspartner. Mithilfe attraktiver Konditionen und einer Vielzahl von

02 SÜDAMERIKA

03 NAHER OSTEN

04 AFRIKA

05 EUROPA

06 ASIEN-PAZIFIK

Partner. Partner können nun online Geschäftsmöglichkeiten registrieren und erhalten im Gegenzug zusätzliche Rabatte und Prämien. Dank dieser neuen Initiative ist es der Software AG im vergangenen Jahr gelungen, das inkrementelle Partnergeschäft auf 40 Millionen Euro zu steigern und damit nahezu zu verdoppeln. Dabei haben Partner mehr als 120 Neukunden für die Software AG gewinnen und den Beitrag zum Gesamtergebnis des Geschäftsbereichs Digital Business von 6 Prozent im Vorjahr auf 11 Prozent im Berichtsjahr steigern können.

Ein weiterer Schwerpunkt des neuen PartnerConnect-Programms ist die verbesserte Qualifizierung der Partner. Zu diesem Zweck wurde ein neues Zertifizierungskonzept mit vereinfachtem Zugang zu kostenlosen Online-Trainings eingeführt. Partner können seit März 2021 ihr Wissen prüfen und sich in den Bereichen Vertrieb, Presales und Technik zertifizieren lassen. Um die Ausbildung der Partner voranzutreiben, sind diese Zertifizierungen verpflichtend für alle Partner geworden. Dieses neue Ausbildungskonzept wurde von den Partnern sehr positiv aufgenommen, so haben sich die technischen Zertifizierungen im Vergleich zum Vorjahr beinahe versiebenfacht.

Neben dem neuen PartnerConnect-Programm für Vertriebspartner wurde im vergangenen Jahr auch das ISV-/OEM-Programm neu aufgelegt. Kern des Programms ist es, unabhängige Softwareanbieter zu gewinnen, die die Produkte der Software AG in ihr eigenes Angebot einbetten. Im Besonderen bieten sich hierfür die Bereiche Integration, IoT und Process Mining an. In den ersten sechs Monaten nach Beginn des Programms konnten bereits vielversprechende Erfolge erzielt und das OEM-Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 185 Prozent gesteigert werden.

Das dritte Standbein der Software AG-Partnerstrategie ist weiterhin die Zusammenarbeit mit globalen Allianzen, wie den kommerziellen Infrastrukturbetreibern (Hyperscalern) Microsoft und Amazon Web Services (AWS), sowie führenden globalen Systemintegratoren und Beratungshäusern, wie Wipro, Cognizant, Infosys, Capgemini oder Accenture. In der Zusammenarbeit mit Microsoft und AWS ist es gelungen, das gemeinsame Geschäft um 57 Prozent auf 39,8 Millionen Euro zu steigern. Bei den globalen Systemintegratoren und Beratungshäusern lag der Fokus im vergangenen Jahr auf der Steigerung des inkrementellen Partnerge-

schäfts, was mit einem Wachstum von 24 Prozent auch gelungen ist.

Insgesamt konnte die Software AG damit das mit Partnern erwirtschaftete Geschäft im Geschäftsbereich Digital Business um 32 Prozent auf Bookings (normalisierter Auftragseingang) von 149 Millionen Euro steigern. Dies bedeutet gleichzeitig, dass bei 31 Prozent aller Software AG-Abschlüsse ein Partner beteiligt war. Besonders hoch war die Partnerbeteiligung in der Region EMEA mit 57 und der Region APJ mit 55 Prozent aller Software AG-Abschlüsse.

Den weitaus größten Beitrag leistete, wie in den Vorjahren, die Region EMEA ohne DACH, in der gut die Hälfte des Partnergeschäfts generiert wurde. Etwa gleichauf folgen DACH, Nordamerika und APJ. Bei Betrachtung der für das Partnergeschäft relevanten Produktbereiche der Software AG liegt der Anteil bei API Management & Integration, wie in den vergangenen Jahren, am höchsten, gefolgt von Business Transformation sowie IoT & Analytics.

STRATEGIE UND ZIELE

VISION UND UNTERNEHMENSSTRATEGIE

In Einklang mit ihrem Purpose (Sinn und Zweck des Unternehmens) „We connect people and technology for a smarter tomorrow“ hat sich die Software AG das langfristige Ziel gesetzt, Daten nutzbar zu machen, um eine bessere Zukunft zu gestalten. Auf dieses Ziel arbeitet sie hin, indem sie ihren Kunden ein vernetztes Kundenerlebnis ermöglicht, wobei vernetzt bedeutet, dass Daten, Prozesse, Plattformen und fortschrittliche technische Fähigkeiten jedem Endnutzer zugänglich gemacht werden, um so einen Mehrwert zu erzielen.

Mit den führenden Produkten ihres Geschäftsbereichs Digital Business schafft die Software AG die Grundlage für eine integrierte Infrastruktur, die alle Geschäftsabläufe von Kunden unabhängig von der Komplexität der jeweiligen IT-Landschaft verzahnt. Ziel ist es, Anwendungen, Prozesse, Nutzer und Kunden sowie jede Form von Daten und Geräten nahtlos und sicher über alle Bereitstellungsmodelle – in der Cloud, On-Premises oder hybrid – zu verbinden.

Anfang 2019 kündigte die Software AG ihr mehrjähriges Transformationsprogramm Helix an, mit dem sie bis zum Jahr 2023 ein nachhaltiges profitables Wachstum erreichen will. Das Programm ist in drei

Säulen gegliedert, in denen über strategische Prioritäten die Umsetzung von Helix dynamisch vorangetrieben wird und mithilfe entsprechender Initiativen Ergebnisse erzielt werden.

Fokus

- **Beschleunigung der Produktinnovation:** Im Zentrum der Produktentwicklung im Digital Business stand im Jahr 2021 die Unterstützung der Automatisierung des vernetzten Unternehmens sowie die Unterstützung zentraler, digitaler Transformationsprojekte durch innovative Angebote. Insbesondere Neuentwicklungen, wie der DataHub, das Multi-Persona-Interface sowie auf künstliche Intelligenz (KI) und Maschinenlernen gestütztes Smart Mapping im Bereich der webMethods-Plattform für API Management, Integration und Microservices, erweiterte Process-Mining-Funktionen von ARIS sowie die ARIS-Integration mit SAP® Enable Now, zählten dazu. Außerdem wurde das Cumulocity-IoT-Angebot unter anderem durch Funktionen zur einfachen und sicheren Integration eingebetteter Thin-Edge-Geräte verstärkt. Branchenanalysten zählten Produkte aus allen drei Produktfamilien des Digital Business zu den führenden Angeboten in ihren jeweiligen Märkten.
- **Proaktive Prüfung von Mergers & Acquisitions:** Um zukünftig sinnvolle Unternehmensakquisitionen tätigen und nachhaltig integrieren zu können, investierte die Software AG im Jahr 2021 in den Aufbau

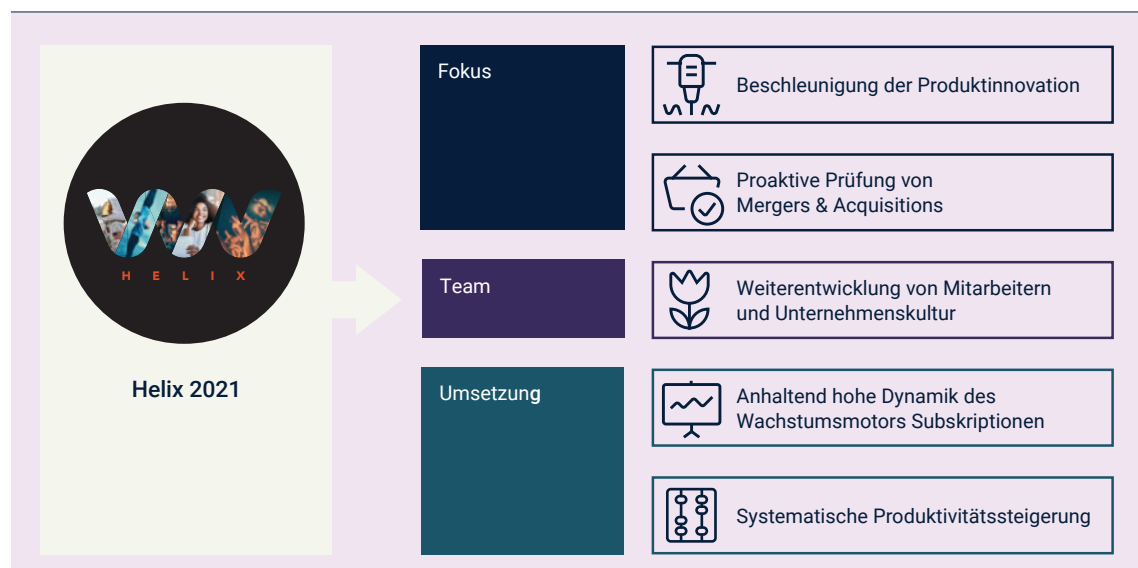
eines dedizierten Unternehmensbereichs für Corporate Development. Dies legte die Grundlagen für ein strukturiertes Vorgehen beim Aufbau einer Akquise-Pipeline. Ergänzend wurde ein geordnetes Verfahren zur Integration akquirierter Unternehmen erarbeitet.

Team

- **Weiterentwicklung von Mitarbeitern und Unternehmenskultur:** Beim Unternehmensumbau setzt die Software AG auf ihr wertvollstes Kapital: ihre Mitarbeiter. Vor dem Hintergrund der anhaltenden COVID-19-Pandemie befasste sich das Unternehmen intensiv mit der Erarbeitung einer Strategie für hybrides Arbeiten und führte entsprechende globale Leitlinien ein. Wie im Vorjahr legte die Software AG großen Wert auf die Entwicklung und Förderung ihrer Mitarbeiter und implementierte im Jahr 2021 eine neue Struktur für Mitarbeiterentwicklungsgespräche. Deren Erfolg zeigte sich bei der jährlichen globalen Mitarbeiterbefragung: Der Wert bei der Frage nach Fortschrittsgesprächen bzw. bei der Frage nach Unterstützung in der persönlichen Entwicklung stieg auf 4,19 (+0,56) bzw. 4,05 (+0,30), wobei 5 den höchstmöglichen Wert darstellt.

Im Jahr 2021 konnte die Software AG mehr als 700 Neueinstellungen vornehmen. Zudem wurde Scott Little zum Chief Revenue Officer (CRO) und Dr. Benno Quade zum Chief Customer Success Officer (CCO) berufen. Sie gehören neben den Vorstandsmitgliedern dem neu eingeführten Management Team an. Auch das Executive

Unternehmenstransformation 2021



Leadership Team (ELT) des Unternehmens wurde durch Neuzugänge verstärkt. Darüber hinaus förderte die Software AG ihre kulturelle Transformation durch die Leadership Learning Journey, ein Schulungsprogramm für Führungskräfte, das Wissen auf individueller Ebene vermittelt und Veränderung auf Unternehmensebene, zum Beispiel in der Ausgestaltung der zukünftigen Führungskultur, vorantreibt. Seit dem Beginn des Programms im Jahr 2020 haben mehr als 500 Führungskräfte die Leadership Learning Journey begonnen.

Umsetzung

- **Anhaltend hohe Dynamik des Wachstumsmotors**

Subskriptionen: Die Software AG verstärkte 2021 ihre Go-to-Market-Organisation und richtete insbesondere die unterstützenden Funktionen darauf aus. Im Rahmen dieses Ausbaus fokussierte sich die Software AG auf die Absicherung des Kundenerfolgs durch die gezielte Weiterentwicklung des Customer-Success-Management-Teams. Des Weiteren etablierte sie ein Team, das sich dezidiert um die Verlängerung von Abonnements kümmert und bei Vertragsverlängerungen die Kundenansprache unterstützt. Ergänzend investierte sie in die Erweiterung der Subskriptionsangebote im Bereich der Standard-Service-Pakete, um Produkteinsatz und -akzeptanz bei Kunden zu beschleunigen. Dabei forcierte die Software AG einen lösungsbasierten Vertriebsansatz, um in bestimmten Marktsegmenten, wie dem Mittelstand, gezielter Neukunden akquirieren zu können. Insgesamt verzeichnete die Software AG im Jahr 2021 eine weitere Beschleunigung des Geschäfts mit Subskriptionen. Der Anteil der Bookings aus Subskriptionen und Software as a Service (SaaS) an den Gesamt-Bookings im Digital Business stieg auf 88 Prozent.

Um den Aufbau der Vertriebs-Pipeline zu unterstützen, präzierte die Software AG ihr Narrativ und führte Kampagnen zur Steigerung der Markenbekanntheit, insbesondere im Zielmarkt Nordamerika, durch. Das Ineinandergreifen von Marketingkampagnen und Sales Plays in Kombination mit einem Enablement-Badging-Programm legte die Basis für die lösungsbasierte Vertriebsstrategie.

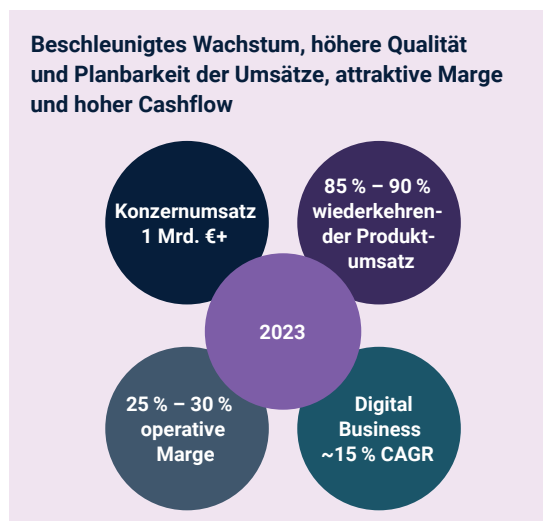
Darüber hinaus erweiterte die Software AG auch im Jahr 2021 ihr Partnernetzwerk, zum Beispiel durch den Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Matillion, Automation Anywhere und SAP. Zusätzlich stärkte

der Umstieg aller regionalen Vertriebspartner auf das neue Partnerprogramm PartnerConnect das Partnernetzwerk und Marktdurchdringung der Software AG.

- **Systematische Produktivitätssteigerung:** Bei der Optimierung der Produktivität fuhr die Software AG im Jahr 2021 mehrgleisig. Zum einen wurde die Komplexität im operativen Geschäft durch das Schließen inaktiver Organisationseinheiten reduziert und die Grundlage für die weitere Verschmelzung von Tochterunternehmen gelegt. Zum anderen wurden die Prozesse zur Reisebuchung und -abrechnung neu gestaltet und die Richtlinien unter Berücksichtigung der zukünftigen Arbeitsplatzstrategie aktualisiert. Damit einher ging die Verschlankeung der Systemlandschaft und die durchgängige Abbildung des Prozesses in einer Komplettlösung für die Reisebuchung- und -abrechnung, die als Pilot in Deutschland ausgerollt wurde. Die Erfahrungen aus diesen Simplifizierungsprojekten nutzte die Software AG unmittelbar für die Konzeptionierung ihres Prozessrahmenwerks. Dieses bildet die konzeptionelle Basis für weiterführende Aktivitäten im Bereich der operativen Leistungsfähigkeit (Operational Excellence).

Strategische Ziele

Im Rahmen ihrer Transformation führte die Software AG im Jahr 2019 neue Kennzahlen ein, die externen und internen Stakeholdern die mittelfristigen Ziele für Fortschritt und Auswirkungen der Neuausrichtung verdeutlichen. Um die Transparenz weiter zu erhöhen und den Transformationsprozess sichtbar zu machen, wurden auf dem Kapitalmarkttag am 23. Februar 2021 weitere Kennzahlen mitgeteilt, die in die Quartalsberichterstat-



tung einfließen. Die Software AG hat bei der Umsetzung ihres Helix-Programms auch im dritten Jahr der Transformation gute Fortschritte gemacht und hält weiter an den schon zu Beginn des Programms veröffentlichten strategischen Zielen fest.

Neben diesen externen Kennzahlen verfolgt die Software AG den Fortschritt des Transformationsprozesses weiterhin auf einer internen Transformation Scorecard, die die finanziellen Kennzahlen um qualitative Aspekte ergänzt. Hierzu zählt zum Beispiel der Net Promoter Score (NPS), der in der Industrie als ein weit- hin bekannter Indikator für Kundentreue dient. Außerdem enthält die Scorecard Informationen zum strukturellen Erfolg der Transformation, etwa wie viele Neukunden in einer Periode akquiriert wurden oder welcher Anteil des Auftragseingangs aus Subskription oder SaaS kommt.

Finanzielle Ziele

Im Rahmen der Anfang 2019 vorgestellten Helix-Strategie hat sich die Software AG bis 2023 die Erreichung der Umsatzmilliarde zum Ziel gesetzt und erwartet dabei eine hohe operative Marge (EBITA, non-IFRS) im Bereich von 25 bis 30 Prozent. Dabei wird das Segment A&N in seiner Umsatzentwicklung bei weiterhin hohen Margen mittelfristig im Durchschnitt leicht rückläufig erwartet. Im Verlauf der Transformation in den Jahren 2020 bis 2023 wurde dabei im Segment Digital Business ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von rund 15 Prozent angestrebt, das durch die weitere Forcierung der Marktaktivitäten im Bereich Integration, Business Transformation und insbesondere im Bereich IoT getrieben werden soll, für den ein dynamisches Wachstum erwartet wird. Da sich durch die Transformation hin zum Subskriptionsmodell der Umsatzanteil der Vertragsverlängerungen sukzessive erhöht und zudem ein Anstieg des Neukundengeschäfts unterstellt wird, erwartet das Unternehmen in den nächsten vier Jahren ein Digital-Business-Wachstum von durchschnittlich 20 Prozent. Die Marge im Segment Digital Business (Segmentbeitrag) wird mittelfristig ebenfalls insbesondere durch den stetigen Anstieg der wiederkehrenden Produktumsatzerlöse aus Subskriptionen, SaaS und Wartung gefördert, die mittelfristig 85 bis 90 Prozent des Gesamtproduktumsatzes erreichen sollen. Darüber hinaus soll die Marge durch Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch ein wachsendes Partnernetzwerk unterstützt werden. Im Segment Professional Services wird ein

mittelfristiges Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Bereich bei leicht sinkenden Margen erwartet. Die im Dezember 2021 geschlossene strategische Partnerschaft mit dem US-Technologieinvestor Silver Lake hat zum Ziel, die Helix-Strategie weiter voranzutreiben und zu beschleunigen.

Nichtfinanzielle Ziele

Die Software AG strebt nach langfristigem und nachhaltigem Unternehmenswachstum. Die kontinuierliche Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios bildet dabei einen wichtigen Baustein der Erfolgsstrategie der Software AG. Neben der Integration der getätigten Technologieakquisitionen sowie der Co-Innovation mit Kunden und Partnern legt das Unternehmen bei der eigenen Produktentwicklung besonderen Fokus auf Technologiebereiche mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial in den Zielmärkten. Um dieses Potenzial voranzutreiben und bestmöglich auszuschöpfen, hat die Software AG Faktoren für eine nachhaltige Weiterentwicklung identifiziert. Diese sind im Abschnitt zu den [nichtfinanziellen Leistungsindikatoren](#) im nachfolgenden Kapitel zum unternehmensinternen Steuerungssystem aufgeführt. Informationen zu den bedeutsamsten Treibern der nachhaltigen Unternehmensführung finden sich in der [zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung](#).

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Digital Business

Mit Blick auf Wachstumsmöglichkeiten sieht die Software AG die größten Potenziale im Geschäftsbereich Digital Business, weshalb dort auch die Innovationsleistungen gebündelt werden. Der Bereich hat sich zum Hauptumsatzträger des Unternehmens entwickelt, weil er ein Produktportfolio anbietet, das Unternehmen die digitale Transformation ermöglicht, ob in der Strategie, Prozess- oder IT-Planung, Produktentwicklung oder bei der Gestaltung von Kundeninteraktionen. Ziel des Geschäftsbereichs ist es, eine vollständige, konsistente, flexible, cloudbasierte und auf modernen Architekturelementen (API, Microservices, Container, Events) aufbauende Plattform zu liefern. Hierzu entwickelt die Software AG die verschiedenen Bausteine im Rahmen ihrer F&E-Arbeit sowie durch gezielte Zukäufe kontinuierlich weiter und stärkt so ihre Technologieführerschaft.

IoT

Das IoT markiert einen Wendepunkt der digitalen Transformation. Die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, gibt Kunden die Freiheit, jeglichen Gegenstand als Dateneinheit zu integrieren, und zwar zeit- und ortsunabhängig. Es gibt keinerlei Einschränkungen dafür, was Kunden verbinden können, um ihren Geschäftsbetrieb bis zum Edge zu optimieren, das Kundenerlebnis zu verbessern oder neue Geschäftsmodelle einzuführen. Als ein führender Anbieter von Integrations- und IoT-Technologie ermöglicht es die Software AG, Produkte innerhalb weniger Minuten zu verbinden und die Amortisierungszeit zu beschleunigen.

A&N

Der Geschäftsbereich A&N verfügt über einen etablierten Kundenstamm, der am Einsatz von A&N festhalten möchte, und der weitere Absatzpotenziale für Digital-Business-Produkte bietet. Bei einer im Jahr 2016 durchgeführten Umfrage gaben 98 Prozent der A&N-Kunden an, ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen auf der Hochleistungsplattform zu betreiben. Daher wurde das Programm **Adabas & Natural 2050+** gestartet, um das A&N-Produktportfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Mit der Langfristagenda will die Software AG zudem Kunden beim Generationenwechsel unterstützen und es ihnen ermöglichen, Know-how im Bereich der Unternehmensanwendungen, in dem mitunter Jahrzehnte an Entwicklungsarbeit stecken, zu sichern, zu modernisieren und auszubauen.

Professional Services

Die Geschäftsstrategie für das Segment **Professional Services** basiert auf zwei Zielen: nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität. Entsprechend liegt der Fokus hier auf Projekten und Services, die das Produktgeschäft des Unternehmens ganzheitlich unterstützen. Gleichzeitig fährt die Software AG ihre Präsenz in Regionen mit niedrigen Gewinnerwartungen sukzessive zurück.

KAPITALBETEILIGUNGEN

M&A-STRATEGIE

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen sind bei der Software AG ein strategisches Instrument, um neue, innovative Märkte zu erschließen und Marktanteile auszubauen. In der über 50-jährigen Firmengeschichte ist es dem Unternehmen gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren und neu zu erfinden – eine zentrale Voraussetzung, um angesichts rasanter Veränderungen und immer kürzerer Innovationszyklen in der heutigen IT-Welt zu bestehen. Mit den Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre hat die Software AG neue Impulse und Know-how aufgenommen und integriert. Von 2007 bis 2019 hat das Unternehmen 21 Akquisitionen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Die im Zuge der strategischen Neuausrichtung Helix definierte M&A-Strategie, die einen programmatischen „String-of-Pearls“-Ansatz verfolgt, wurde im Geschäftsjahr 2021 mit systematischem Screening relevanter Unternehmenslandschaften und tiefreichenden Analysen möglicher Akquisitionsziele weiter vorangetrieben. Zukünftig sind gezielte Zukäufe geplant, die das organische Wachstum insbesondere in Kernmärkten und angrenzenden Bereichen mit erheblichem Wachstumspotenzial beschleunigen sollen. Dabei im Fokus stehen Unternehmen, die beispielsweise in den Bereichen Hybrid Integration, Intelligent Automation oder IoT tätig sind und dazu beitragen einen „Digital Backbone“ für vollständig vernetzte Unternehmen von morgen zu bilden. Die im Dezember 2021 geschlossene strategische Partnerschaft mit dem US-Technologieinvestor Silver Lake ermöglicht Zugang zu umfangreicher Transaktionsexpertise und einem weitreichenden Netzwerk im Umfeld schnell wachsender Softwareunternehmen. Zusätzlich kommen der Software AG die tiefe Branchenexpertise von Silver Lake sowie der Bekanntheitsgrad des US-Partners auf dem wichtigen nordamerikanischen Markt zugute.

Die M&A-Abteilung der Software AG befindet sich am Firmensitz in Darmstadt und ist stetig in engem Austausch mit dem Vorstand. Sie bewegt sich dabei in einem internationalen, stark vernetzten Ökosystem, bestehend aus zahlreichen Investmentbanken, M&A-Boutiquen, Finanzinvestoren, Partnerunternehmen sowie führenden IT-Unternehmen und Start-ups. Darüber hinaus bestehen regelmäßige Kontakte zu Start-ups im Silicon Valley und dort ansässigen weltweit führenden IT-Unternehmen.

Unter Zuhilfenahme dieses Ökosystems und stetiger Markt- und Wettbewerbsanalysen ist die Software AG in der Lage, zukünftige Trends im Softwareumfeld früh zu erkennen, zu prüfen und nutzbar zu machen. Basierend auf der Unternehmensstrategie werden systematisch Unternehmen in den Zielmärkten analysiert und bewertet. Dies ermöglicht der Software AG, die Technologieentwicklung genau im Auge zu behalten, um mit Übernahmen ihr Produktangebot gezielt zu erweitern und ihre Marktpräsenz weltweit zu stärken.

UNTERNEHMENSINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

STEUERUNGSKENNZAHLEN UND MONITORING

Das interne Steuerungssystem unterstützt die Erreichung der strategischen Unternehmensziele. Die Software AG fokussiert sich darauf, ihr profitables Wachstum weiter zu fördern sowie die Finanzkraft des Konzerns kontinuierlich zu stärken. So schafft sie die Voraussetzungen, um ihre Kunden bei der digitalen Transformation zu unterstützen und den Wert des Unternehmens zu steigern. Dazu hat die Software AG ein umfangreiches **unternehmensinternes Steuerungssystem** etabliert, das sowohl harte als auch weiche Leistungsindikatoren bei der Erfolgsmessung berücksichtigt.

Bei Zielwerten, die unterjährig nicht oder nur knapp erfüllt werden, steuert die Software AG in der folgenden Periode entsprechend nach. Dazu hat das Unternehmen einen zwischen der kaufmännischen Abteilung des Vertriebs (Commercial Teams) und dem Controlling durchgeführten Anpassungsprozess etabliert. Grundlage und Ausgangspunkt dieses Prozesses ist eine regelmäßige Analyse der prognostizierten Auftragseingänge und daraus resultierender Umsätze für die jeweiligen Perioden aus dem Customer-Relations-Management(CRM)-System. Diese sind mit dem internen Management-Information-System (MIS) verknüpft und ermöglichen somit eine regelmäßige fundierte Analyse der zugrunde liegenden Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Die kontinuierliche Aktualisierung der prognostizierten GuV-Ergebnisse wird in regelmäßig stattfindenden Abstimmungs- und Synchronisierungsrunden auf Vorstandsebene besprochen, denen intensive Abstimmungen zwischen Finanz- und Vertriebsbereich vorgelagert sind.

Zielerreichung versus Prognose 2021

in %	Untere Bandbreite	Obere Bandbreite	Finanzkennzahlen 2021
Normalisierter Auftragseingang (Bookings) Digital Business ^{1,2}	+13	+17	+12
Normalisierter Auftragseingang (Bookings) Adabas & Natural ^{1,3}	-12	-8	-11
Gesamtproduktumsatz ¹	0	+5	+3
Operative Ergebnismarge (non-IFRS) ^{4,5}	17,0	19,0	19,6

¹ Währungsbereinigt.

² Ursprüngliche Prognose von +15 % bis +25 % wurde am 18. Oktober 2021 auf +13 % bis +17 % gesenkt.

³ Ursprüngliche Prognose von -30 % bis -20 % wurde am 18. Oktober 2021 auf -12 % bis -8 % erhöht.

⁴ Ursprüngliche Prognose von 16,0 % bis 18,0 % wurde am 18. Oktober 2021 auf 17,0 % bis 19,0 % erhöht.

⁵ Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnis-Reporting).

Unternehmensweite Finanzkennzahlen

Von hoher strategischer Bedeutung für die Steuerung des Konzerns sind seit Einführung der Helix-Strategie vor allem die währungsbereinigten normalisierten Auftragseingänge des Digital Business, die währungsbereinigten normalisierten Auftragseingänge des A&N-Produktumsatzes, der währungsbereinigte Produktumsatz der beiden Produktsegmente und der daraus resultierende währungsbereinigte Gesamtproduktumsatz sowie die operative Ergebnismarge (non-IFRS). Durch die Einführung der Helix-Strategie wird das frühere Dauerlizenzgeschäft zurückgefahren und das Subskriptionsgeschäft deutlich ausgebaut. Dadurch nimmt die Kennzahl Bookings eine übergeordnete Rolle im Produktbereich ein. Durch die steigende Anzahl von Verträgen mit jährlich wiederkehrenden Umsatzerlösen wird in Zukunft die Bedeutung der Kennziffer des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (Annual Recurring Revenue, ARR) deutlich zunehmen.

Daneben steht im Zentrum der unternehmensinternen Steuerung die operative Ergebnismarge (non-IFRS). Diese Kennziffer berechnet sich wie folgt:

Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

-
- + Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte
 - + Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze durch Kaufpreisallokationen
 - +/- Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte
 - +/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen
 - + Restrukturierung/Abfindungen/ Rechtsstreitigkeiten
-

= Operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS)

- ÷ durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze bereinigten Konzerngesamtumsatz
-

= Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)

Wie für Unternehmen der Softwarebranche üblich, sind für die Software AG kapitalorientierte Steuerungsgrößen von untergeordneter Bedeutung, weil das Geschäftsmodell nur in geringem Maße Kapital bindet. Der größte Aufwandsblock im Geschäft der Software AG ist, wie unter Ziffer [14] des Konzernanhangs dargestellt, der Personalaufwand. Weitere wichtige Kennzahlen liefern die Segmente sowie Erlösarten, auf denen das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert.

Um auch steuerliche Aspekte und das Finanzergebnis zu berücksichtigen, weist die Software AG die Kennziffer operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS) aus. Diese errechnet sich wie folgt:

Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)

Ergebnis vor Ertragsteuern

-
- + Sonstige Steuern
 - +/- Finanzergebnis

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

-
- + Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte
 - + Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze durch Kaufpreisallokationen
 - +/- Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte
 - +/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen
 - + Restrukturierung/Abfindungen/ Rechtsstreitigkeiten

Operatives Ergebnis EBITA (non-IFRS)

-
- +/- Finanzergebnis
 - Sonstige Steuern

Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern

-
- Ertragsteuern ermittelt zu den nach IFRS ermittelten Ertragsteuersätzen des Konzerns

Operatives Nettoergebnis (non-IFRS)

-
- ÷ durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien
-

= Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)

Segmentkennzahlen

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, welche die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand im Produktbereich in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. Aufgrund des steigenden Anteils wiederkehrender Produktumsätze ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Aus diesem Grund wird der Vertriebsserfolg auch in Relation zur Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) betrachtet, da diese unabhängig von der jeweiligen Umsatzrealisierung der verschiedenen Lizenzvertragstypen normiert wird. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrunde liegenden Einflussfaktoren werden mithilfe

weiterer Effizienzkennzahlen ermittelt, beispielsweise der Entwicklung des Umsatzes oder des normalisierten Auftragseingangs pro Vertriebsmitarbeiter bzw. der Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

Im Professional-Services-Bereich stellt insbesondere die im Segmentbericht ausgewiesene **Segmentmarge** (Umsatz abzüglich Herstellkosten und Vertriebsaufwendungen im Verhältnis zum Umsatz) eine wichtige Steuerungskennzahl dar. Sie wird im Wesentlichen durch die Auslastung der im Bereich Delivery tätigen Mitarbeiter, den Vertriebsaufwand und die Kosten pro Mitarbeiter beeinflusst, die durch die Steuerung des On-/Off-Shore- bzw. High-/Low-Cost-Anteils optimiert werden.

Monitoring der Erlösarten

Die Software AG berichtet die Erlösarten Lizenzen, Wartung, Software as a Service (SaaS)/nutzungsbasiert und Dienstleistungen, wobei die **Lizenzumsätze** den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze darstellen. Aufgrund der Fokussierung auf zeitlich begrenzte Lizenz-, Miet- und Nutzungsmodelle (Subskription/SaaS) nimmt deren Anteil an den Gesamterlösen stetig weiter zu.

Bookings

Die Kennzahl Bookings weist die Vertriebsleistung einer Berichtsperiode auf Basis des Auftragseingangs aus. Um die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenzmodelle hinweg vergleichbar zu machen, werden diese auf drei Jahre normalisiert und wie folgt berechnet:

Lizenzen zeitlich unbegrenzt	Voller Auftragswert
Wartungsleistungen auf neue zeitlich unbegrenzte Lizenzen	3 Jahre Wartungsleistungen
Subskriptionsverträge ¹	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
Software as a Service (SaaS) ¹	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
Nutzungsabhängige Lizenzmodelle inkl. Wartung	Der Auftragseingang entspricht dem gebuchten Umsatz basierend auf der gemessenen Nutzung im jeweiligen Quartal

¹ Verträge mit einer Vertragslaufzeit kleiner als 360 Tage werden mit ihrem Vertragsvolumen als Auftragseingang herangezogen.

Produktumsatz

Bei dem Produktumsatz der Segmente und des Konzerns handelt es sich um die Umsatzerlöse, welche direkt mit den Softwareprodukten der Software AG erzielt werden. Dabei ist es unerheblich in welcher rechtlichen Form diese Erlöse erzielt werden. Diese Kennzahl stellt demgemäß die Bruttoerträge aus den Softwareprodukten dar.

Diese Kennzahl setzt sich wie folgt zusammen:

	Lizenz Erlöse aus zeitlich begrenzten und zeitlich unbegrenzten Lizenzverträgen bezüglich der angebotenen Softwareprodukte
+	Wartungserlöse bezüglich zeitlich begrenzter und zeitlich unbegrenzter Lizenzen
+	Software as a Service (SaaS) Umsatzerlöse ¹
=	Produktumsatz-Erlöse

¹ Die SaaS-Umsatzerlöse resultieren aus zeitlich befristeten Verträgen mit Kunden, bei denen den Kunden die Online-Nutzung von Software angeboten wird, die von der Software AG oder in deren Auftrag von Dritten gehostet wird.

ARR

Aufgrund des steigenden Anteils von Lizenzmodellen mit wiederkehrenden Erlösen (im Gegensatz zur einmaligen Lizenzumsatzrealisierung einer Dauerlizenz) ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Deshalb wurde mit dem Geschäftsjahr 2018 die Kennzahl Annual Recurring Revenue (ARR) als zusätzliche Monitoring-Komponente im Konzern eingeführt.

Diese Kennzahl zeigt den annualisierten Auftragswert¹ der am Ende des Berichtszeitraums aktiven Verträge mit wiederkehrenden Umsatzerlösen. Der ARR ist somit ein Indikator für die zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Umsätze und Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge folgender Vertragstypen:

- Befristete Lizenzen/Subskriptionslizenzen
- Wartung aus befristeten und unbefristeten Lizenzen
- SaaS-Lizenzen
- Nutzungsbasierte Lizenzen²

Daneben überwacht die Software AG kontinuierlich in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur die **EBITA-Entwicklung** jedes Profit- und Cost-Centers. Die Matrix ist nach Geschäftsbereichen, nach Erlösarten sowie innerhalb der Geschäftsbereiche regional untergliedert. Darüber hinaus beobachtet das Unternehmen stets das

¹ Auftragswert aller aktiven Verträge am Periodenende (ohne Einmaleffekte) geteilt durch die Vertragslaufzeit in Monaten mal 12.

² Realisierter Monatsumsatz von nutzungs-basierten Lizenzverträgen am Periodenende mal 12.

operative Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines der wichtigsten Ziele ist die stetige Verbesserung der **Vertriebseffizienz**. Diese erreicht die Software AG durch ihre kundenzentrierte Go-to-Market-Strategie (Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie). Weiteres Potenzial bei Marktabdeckung und Wachstum ergibt sich durch eine regionenübergreifende Vertriebs- und Servicestruktur sowie den sukzessiven Ausbau des Partnernetzwerks.

Steuerung von Kosten und Cashflow

Alle Kostenpositionen im Konzern unterliegen einer strengen und umfassenden Budgetkontrolle und werden entsprechend ihren Funktionsbereichen (F&E, Vertrieb, Verwaltung) klar definierten Controlling-Bereichen zugeordnet. Monatlich werden die Profit- und Cost-Center dahingehend überprüft, ob die Budgets eingehalten wurden, wie sich die prognostizierten Kosten entwickeln und wie sich die Kostenentwicklung im Vergleich zur Umsatzentwicklung verhält. Die Grundlage bildet ein **dynamisches Budgetmodell**, welches das Kostenbudget in Relation zur Umsatzentwicklung in den wesentlichen Komponenten flexibel gestaltet. Um die geplante Profitabilität zu erreichen bzw. zu übertreffen, passt die Software AG das Kostenbudget unterjährig bedarfsgerecht an.

Wesentlichen Einfluss auf den Cashflow hat das **Forderungsmangement**. Dieses wird zentral von der Software AG gesteuert und in den Landesgesellschaften dezentral operativ umgesetzt. Dabei unterliegt das Forderungsmangement diversen internen Kontrollprozessen.

Die Cash-Steuerung erfolgt zentral am Unternehmenssitz in Darmstadt. Dafür verwendet das Unternehmen ein weltweit standardisiertes Cash-Management-System, mit dem die Anlagestrategie optimiert und Anlagerisiken minimiert werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Der Unternehmenswert der Software AG wird, neben den finanziellen Kennzahlen, durch die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren bestimmt. Diese sind nach Überzeugung der Software AG Bausteine für ihren langfristigen Unternehmenserfolg. Um zu verdeutlichen, wie das Unternehmen die jeweiligen Leistungsindikatoren misst, finden sich in der folgenden Tabelle Beispiele zur Operationalisierungspraxis.

Leistungsindikator	Beispiele für Operationalisierung
Strategische Produktpositionierung im Markt	Externe Analystenbewertungen
Kundenzufriedenheit und -loyalität sowie Kunden-Feedback	Net Retention Rate, Net Promoter Score, durchschnittliche Auftragsgrößen, Kündigungsraten von Wartungsverträgen, regionale Entwicklungen, Kundenzufriedenheitsanalysen
Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung	Employee Engagement, erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile, Betriebszugehörigkeit, Fluktuation,
Forschung und Entwicklung	Anzahl der Produktversionszyklen, Analystenbewertungen
Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten	Anzahl gewonnener Neukunden, Vertriebseffizienz und -effektivität
Partnernetzwerk	Anzahl der Vertriebs- und Technologiepartner, Umsatz über Partner oder durch Partner beeinflusst
Antikorruption	Schulungsquote Code of Business Conduct and Ethics

UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHWARNINDIKATOREN

Die wesentlichen Frühwarnindikatoren der Software AG lassen sich zunächst dahingehend unterscheiden, ob sie sich auf das **Produktgeschäft** oder auf den Geschäftsbereich **Professional Services (PS)** beziehen.

Im Geschäftsbereich **PS** stellt der **Auftragseingang PS** einen wesentlichen Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung dar. Ein dem **Auftragseingang PS** vorgelagerter Frühwarnindikator ist der im Vertriebsprozess befindliche erwartete Auftragseingang PS, der nach Wahrscheinlichkeit, Volumen und erwartetem Projektstart qualifiziert in der sogenannten Pipeline abgebildet wird.

Sowohl der **erwartete Auftragseingang** als auch der **tatsächliche Auftragseingang** der akquirierten PS-Projekte wird monatlich berichtet. Dabei ist in der Regel nur der Auftragseingang bei Werkverträgen klar quantifizierbar, während bei Dienstleistungsverträgen mit den Kunden nur ein voraussichtliches Volumen vereinbart wird. Da sowohl die Auftragslosgrößen als auch die Auftragseingangszeitpunkte nicht gleich verteilt sind, kann der Auftragseingang deutlich schwanken, sodass die Software AG im Geschäftsbereich PS der **Entwicklung des Auftragsbestands** eine höhere Bedeutung als dem Auftragseingang beimisst. Der Auftragsbestand am Ende einer Periode ist definiert als Anfangsbestand einer Periode zuzüglich aller Auftragseingänge dieser Periode abzüglich aller in der Periode realisierten (abgearbeiteten) Auftragseingänge. Die Entwicklung des Auftragsbestands in einer Berichtsperiode sollte dabei

etwa mit den gleichen Wachstumsraten steigen wie das avisierte Umsatzwachstum der Folgeperioden. Ist dies nicht der Fall, müssen die Vertriebsaktivitäten im Geschäftsbereich PS intensiviert werden.

Auch im **Produktgeschäft** stellt der **Auftragseingang** einen wesentlichen Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung dar. Seit dem Geschäftsjahr 2020 wird der Auftragseingang auf Basis der Kennzahl **Bookings** (normalisierter Auftragseingang) dargestellt, welche als Indikator für die zukünftige Entwicklung des Produktgeschäfts die normalisierten Auftragseingänge aller Lizenzierungsmodelle (Dauerlizenz, Subskriptionen und SaaS) abbildet. Die unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards nach IFRS-Richtlinien der genannten Lizenzierungsmodelle finden bei dieser Kennzahl keine Berücksichtigung und ermöglichen somit ein transparentes Monitoring der tatsächlichen Vertriebsleistung einer Periode.

Dem Auftragseingang vorgelagert ist die vorhandene **qualifizierte Produkt-Pipeline**, die deshalb als entscheidender Frühwarnindikator im Produktgeschäft einzuordnen ist. In dieser qualifizierten Produkt-Pipeline werden die vorhandenen Opportunitäten in Höhe und Wahrscheinlichkeit evaluiert und in Relation zu den erwarteten Auftragseingängen gesetzt. Da im Laufe des Vertriebsprozesses Opportunitäten naturgemäß sukzessive entweder ausqualifiziert, verschoben, verloren oder kontrahiert werden, ist die Relation zwischen Pipeline und Auftragseingang nicht fix, sondern unterliegt bis zum Ende einer Berichtsperiode einer permanenten Veränderung. Um die Komplexität dieses Frühwarnindikators aktiv zu gestalten, verwendet die Software AG ein entsprechendes Customer-Relationship-Management-Tool, das die Relation zwischen existierender Pipeline, dem erwarteten Auftragseingang und dem daraus resultierenden Lizenzumsatz in Echtzeit ausweist.

Im Rahmen der verstärkten Ausrichtung der Software AG auf wiederkehrende Umsatzströme werden im Produktgeschäft darüber hinaus Frühwarnindikatoren verwendet, die sich auf die Entwicklung des Vertragsbestands dieser wiederkehrenden Verträge beziehen, um Rückschlüsse auf die Entwicklung dieser Umsatzströme ziehen zu können.

Allen voran spielt hierbei die Kennzahl **ARR** eine wesentliche Rolle. Diese Kennzahl zeigt den annualisierten Auftragswert der am Ende des Berichtszeitraums aktiven Verträge mit wiederkehrenden Umsatzerlösen. Der ARR ist somit ein Indikator für die zu erwartenden wiederkeh-

renden annualisierten Umsätze und Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven wiederkehrenden Verträge.

Zur weitergehenden Prognose der zukünftigen Umsatzentwicklung dieser wiederkehrenden Umsatzströme dienen die **Kündigungsrate im Wartungsgeschäft** für den Bereich Dauerlizenzen und die **Netto-Kundenbindungsrate (Net Retention Rate, NRR)** für die Lizenzarten Subskription und SaaS.

Die **Kündigungsrate im Wartungsgeschäft** für den Bereich Dauerlizenzen weist das annualisierte Volumen der gekündigten Wartungsverträge einer Periode in Relation zum Auftragsbestand dieser Verträge zum Periodenstart aus. Aufgrund vertraglich definierter Kündigungsfristen lassen sich mithilfe unterjährig eingegangener Kündigungen, verbunden mit den erwarteten Auftragseingängen, Rückschlüsse auf den Wartungsumsatz der nachfolgenden Berichtsperioden ziehen.

Um die Entwicklung des Bestandskundengeschäfts bei Subskriptions- und SaaS-Verträgen ganzheitlich zu messen, wird zukünftig die **NRR** als zusätzlicher Frühwarnindikator herangezogen. Die NRR ist ein Indikator dafür, wie gut es dem Unternehmen gelingt, seine bestehenden Kundenverträge mit wiederkehrenden Umsatzströmen nicht nur zu erneuern (bzw. eine Kündigung zu verhindern), sondern nach einem Erstvertragsabschluss auch zusätzliche wiederkehrende Einnahmen zu generieren. Sie wird als Nettoeffekt berechnet von entgangenem wiederkehrendem Umsatz (Umsatzabwanderung aus Kündigungen und Kapazitätsreduktionen) und zusätzlichem wiederkehrendem Umsatz aus bestehenden Kunden, die ihre Verträge in einem bestimmten Zeitraum erweitert haben (Up-/Cross-Sell).

INTEGRIERTES MANAGEMENTSYSTEM

Ein ergänzendes Steuerungssystem ist das im Jahr 2016 implementierte integrierte Managementsystem, das die Bereiche **Qualitätsmanagement, Business-Continuity-Management, Informationssicherheits-Management (Cloud) und Datenschutz-Management** beinhaltet. Es wurde initiiert, um adäquat auf die gestiegenen Compliance-Anforderungen der Kunden reagieren zu können.

Mit der Festlegung interner Qualitätsziele und der kontinuierlichen Überprüfung ihrer Einhaltung anhand von Management-Reviews sowie dem Monitoring von Qualitätskennziffern schafft die Software AG eine Unternehmenskultur, die sich hohen Qualitätsstan-

dards verschrieben hat. Dies wurde auch 2021 durch eine erfolgreiche **Zertifizierung nach ISO 9001:2015** bestätigt.

Durch eine gezielte Analyse der Unternehmensprozesse und der dazugehörigen IT-Systeme hat die Software AG Strategien entwickelt, um die aus Kundensicht kritischsten Prozesse aufrechtzuerhalten bzw. schnellstmöglich wiederherstellen zu können. Dazu gehören unter anderem Konzepte zur redundanten Datenhaltung. Durch ein regelmäßiges Training der weltweiten Incident-Response-Teams und kontinuierliches Testen von Krisenszenarios stellt das Unternehmen jederzeit seine Bereitschaft sicher. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen wurde durch die erfolgreiche **Zertifizierung nach ISO 22301:2012** (Business-Continuity-Management) bestätigt.

Weitere Informationen zur Qualitätssicherung sowie zu dem nach **ISO 27001** zertifizierten **Cloud-Informationssystem** (Cloud-IMS) finden sich in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung im Kapitel Kunden und Technologie im Abschnitt **Produkt- und Servicequalität**.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

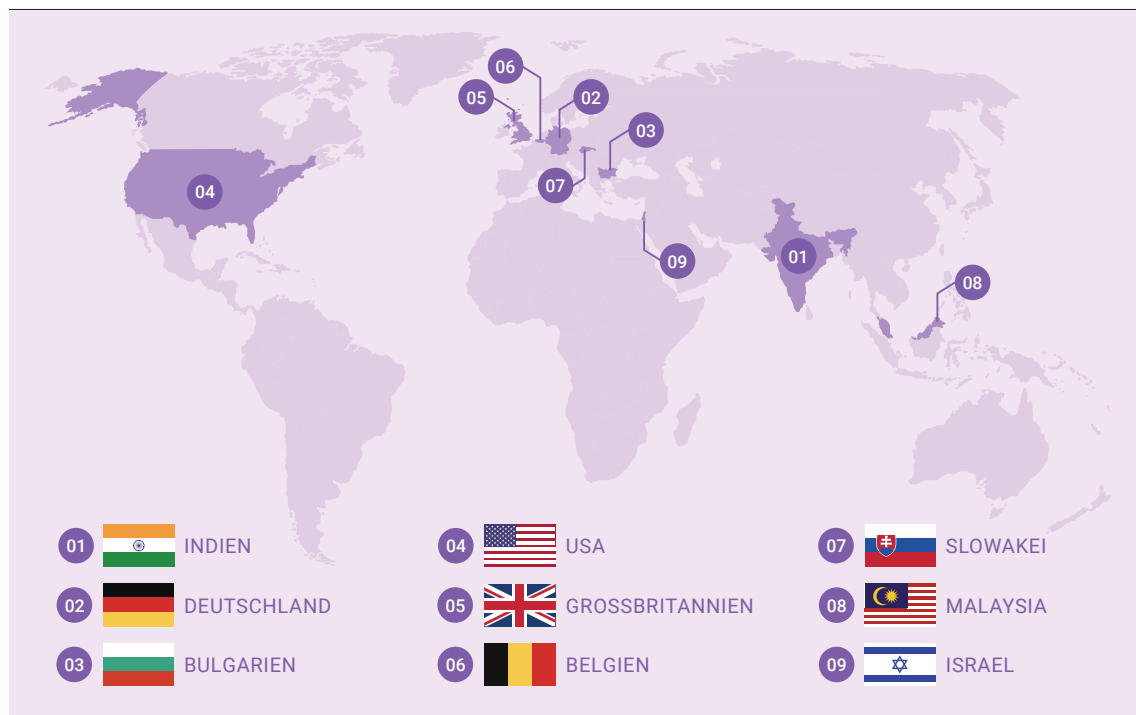
Das übergeordnete Ziel, das die Software AG mit den von ihr angebotenen Produkten und Dienstleistungen verfolgt, ist es, Unternehmen zu ermöglichen, ihre Daten in Werte zu verwandeln.

Durch ständige Weiterentwicklung des eigenen Portfolios, Partnerschaften und Co-Innovationsprojekte mit Kunden sowie gemeinsame Forschungsprojekte mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Start-ups stellt die Software AG sicher, auf Basis aktueller Technologietrends stets die praktischen Bedürfnisse ihrer Kunden adressieren zu können.

INNOVATIONEN UND SICHERHEITSKOMPETENZ

Die Software AG strebt sowohl organisches als auch Wachstum durch Zukäufe an. Viele ihrer Produkte sind zukunftsweisend und führend im Markt. Die Software AG arbeitet im Bereich F&E im Rahmen ihres **Co-Innovationsansatzes** eng mit ihren Kunden und strategischen Partnern zusammen, zum Beispiel mit Microsoft, Dremio oder Matillion. Sie ist Mitglied in diversen Standardgre-

F&E-Standorte



mien und Open-Source-Projekten, beteiligt sich an verschiedenen **Forschungsprogrammen** und hat seit 2017 einen **wissenschaftlichen Beirat** (Scientific Advisory Board). Ebenso unterstützt und fördert das Unternehmen Innovationen, die von den Mitarbeitern kommen und in internen Projekten oder Veranstaltungen entwickelt werden.

Eine weitere wichtige Komponente für den Zuegewinn an Know-how sind Technologieakquisitionen. Weiterführende Informationen zur **Konzernstruktur** und zur **Mergers-&Acquisitions(M&A)-Strategie** finden sich in den Grundlagen des Konzerns.

Das erworbene Know-how sichert die Software AG zudem rechtlich mit Patenten ab. Details zur Patentpraxis der Software AG sind im Abschnitt Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen des Chancen- und Risikoberichts unter **Rechtliche Risiken** aufgeführt.

Sicherheit

Die Software AG wendet das Software Assurance Maturity Model (SAMM) des Open Web Application Security Project (OWASP) an, einen Branchenstandard für die sichere Softwareentwicklung (früher OpenSAMM). Das SAMM ist ein Rahmen, der es Unternehmen ermöglicht Sicherheitsstrategien zu formulieren und zu implementieren, die auf ihre besonderen Anforderungen zugeschnitten sind. Die Regeln, Standards und Sicherheitsprozesse sind so definiert, dass sie den OpenSAMM-Anforderungen sowie den in der Branche gängigen Best Practices entsprechen. Die Sicherheitsprozesse und -vorgaben decken in jeder Phase des Software-Lebenszyklus ein breites Spektrum detaillierter Kontrollen ab, die letztendlich eine robuste Softwaresicherheit und die Konformität der Produkte gewährleisten, die sich in der Entwicklung oder Wartung befinden. Darüber hinaus beauftragt das Unternehmen unabhängige externe Berater mit Schwachstellenanalysen und Forschungsarbeiten, um die Sicherheit der angebotenen Produkte

und Plattformen zu verbessern. In Deutschland arbeitet der F&E-Bereich auch gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) an Prozessen und Werkzeugen für die sichere Softwareentwicklung.

Des Weiteren hat die Software AG Anfang 2021 das abteilungsübergreifende Programm SecureBiz ins Leben gerufen, um eine Infrastruktur im Einklang mit den Anforderungen einer modernen IT-Security und gleichzeitig ein Umfeld für effizientes Arbeiten zu schaffen. Im Rahmen von SecureBiz wurden im Berichtsjahr zahlreiche IT-Sicherheitsprojekte durchgeführt. Die stark verbesserte IT-Security wurde von externen Auditoren der Deutschen Telekom Security bestätigt.

MITARBEITER UND STANDORTE

Die Software AG arbeitet permanent an der Weiterentwicklung ihres Produktportfolios und ist dank intensiver F&E-Tätigkeit ein Pionier und Innovationsführer in der Softwarebranche. Im Berichtsjahr 2021 hat das Unternehmen unter anderem umfangreiche Produkt-Updates auf den Markt gebracht sowie intensiv am Wachstumsthema IoT gearbeitet.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung der F&E für den Konzern wuchs die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich seit 2014 kontinuierlich. Im Jahr 2021 war aufgrund einer höheren Fluktuation im ersten Halbjahr mit 1.478 (Vj. 1.494) Mitarbeitern ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Insgesamt hat die Software AG F&E-Standorte in 21 Ländern. In der Grafik **F&E-Standorte** sind die Hauptstandorte in der Reihenfolge ihrer Größe aufgeführt.

WEITERENTWICKLUNG DES PRODUKTPORTFOLIOS

Im Geschäftsjahr 2021 waren die F&E-Schwerpunkte die kundennahe Entwicklung insbesondere eines komplexeren Produktportfolios, die Integration der Techno-

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2021	+/- in %	2020	2019	2018	2017
F&E-Aufwendungen für A&N	31,1	1	30,9	26,2	23,8	23,8
F&E-Aufwendungen Digital Business	120,1	6	113,1	105,1	100,6	96,9
Gesamt	151,2	5	143,9	131,3	124,4	120,6
in % vom Produktumsatz	22,1		21,4	18,7	18,2	17,8
in % vom Gesamtumsatz	18,1		17,2	14,7	14,4	13,7
F&E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	1.477	-1	1.494	1.419	1.310	1.176

logien neuer Partner in die Digital-Business- und A&N-Produktfamilien sowie die Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im Digital Business waren: Das digitale Unternehmen (Cloud, Analytics, Datenintegration und API-Management), die Nutzung von KI-Technologien in der Analyse komplexer IT-Landschaften und für eine intuitive Benutzerführung durch solche Analysen sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management sowie Daten-Streaming und Analytics). Im Bereich A&N wurde schwerpunktmäßig an Cloud-Transformation, Sicherheit und Mainframe-Optimierung gearbeitet. Im Innovationsprozess wurden Scrum- und Design-Thinking-Methoden sowie Testautomatisierung eingesetzt.

PARTNERSCHAFTEN UND CO-INNOVATION

Im Bereich Cloud-Infrastruktur hat die Software AG die Entwicklung mit Microsoft und Amazon Web Services durch gemeinsame Lösungen vorangetrieben. Die Cloud-Partner und ihre Netzwerke eröffnen der Software AG Zugang zu neuen Märkten und verschaffen ihren Kunden Flexibilität bei der Auswahl ihrer Infrastruktur. Cloud-Plattformen sind ein wichtiger Bestandteil des Technologieangebots der Software AG für ihre Kunden, dies gilt für all ihre Lösungen und Produkte. Die Software AG wird weiterhin sichere Cloud-Lösungen für ihre Kunden entwickeln und bereitstellen, um den Erfolg ihrer Kunden zu befördern.

Die Software AG forciert ihre Zusammenarbeit mit Independent Software Vendors (ISV) und Original Equipment Manufacturers (OEMs). Ziel dieser Partnerschaften ist es, Software AG-Produkte technisch in Partnerprodukte und -lösungen zu integrieren. Die Integration ihrer Technologien in umfassende Lösungen bietet der Software AG die Möglichkeit, ihren Marktanteil zu vergrößern. Daher strebt das Unternehmen in diesem Bereich, bei enger Abstimmung aller Geschäftsbereiche, ein kontinuierliches Wachstum an.

F&E-AUFWENDUNGEN UND INTERNE AUSRICHTUNG

Die Ausgaben für F&E erhöhten sich 2021 um 5,0 Prozent auf 151,2 (Vj. 143,9) Millionen Euro. Entsprechend stieg der Prozentsatz am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) von 21,4 Prozent im Vorjahr auf 22,1 Prozent im Geschäftsjahr 2021. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen von 120,1 (Vj. 113,1) Millionen Euro in den Wach-

tumbereich Digital Business. Insbesondere wurde in diesem Bereich verstärkt in die IT-Infrastruktur und zusätzliche Cloud-Services investiert. Die Software AG treibt die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien für das digitale Unternehmen konsequent voran und verfolgt somit eine nachhaltige und kundenzentrierte Investitionsstrategie.

Die Ausgaben für Near- und Offshore-Kapazitäten sind ebenfalls gestiegen. Trotz höherer Fluktuation konnte der Mitarbeiterbestand an diesen Standorten konstant gehalten werden. Die Software AG strebt eine effiziente Verteilung der F&E-Ausgaben an und prüft F&E-Kapazitäten in unterschiedlichen Ländern. Nach und nach hat das Unternehmen F&E-Zentren in Indien (Bangalore, Chennai, Hyderabad und Virar) errichtet. Die Standortstrategie der Software AG basiert auf der globalen Verfügbarkeit herausragender Talente. Entsprechend wird die Produktverantwortung auf die F&E-Standorte verteilt. Darüber hinaus setzt die Software AG ihre Ressourcen optimal ein, indem sie Technologiezu-käufe und Eigenentwicklung kombiniert.

Kooperation mit Wissenschaft und Forschung

Der **wissenschaftliche Beirat (Scientific Advisory Board)** der Software AG hat im Jahr 2021 erneut wichtige Impulse zu Technologietrends gegeben. Diese Impulse stärken die vorausschauende Weiterentwicklung des Produktportfolios und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Wahrung der Technologieführerschaft der Software AG, wovon in erster Linie die Kunden profitieren werden. Aufgabe des wissenschaftlichen Beirats ist es, aufkommende Technologietrends frühzeitig zu identifizieren und zu bewerten und mit den Verantwortlichen der Software AG deren Implikationen für das Unternehmen zu diskutieren. Dabei nimmt er eine beratende Funktion ein und handelt nicht als gesellschaftsrechtliches Kontrollorgan. Welche thematischen Schwerpunkte gesetzt werden, entscheiden die Mitglieder des Beirats mindestens einmal pro Jahr. So befasste sich das Gremium im Jahr 2021 beispielsweise mit den Themen Gaia-X, User Experience, digitale und technologische Souveränität, Quanten-Computing und Sky-Computing. Neben Topmanagern der Software AG sind im Gremium hochrangige Experten aus Wissenschaft und Forschung vertreten, die für eine Amtsdauer von mindestens drei Jahren berufen werden. Im Berichtsjahr wurde Prof. Dr. Friedemann Mattern nach dreijähriger Amtszeit verabschiedet. Dafür wurde Prof. Dr. Albrecht

Schmidt von der Ludwig-Maximilians-Universität zu München in den Beirat berufen. Er genießt als Wissenschaftler einen hervorragenden Ruf und verfügt über ausgewiesene Expertise in den Bereichen Mensch-Computer-Interaktion, ubiquitäre Computersysteme sowie Medientechnologie.

Auch im Geschäftsjahr 2021 beteiligte sich die Software AG gemeinsam mit anderen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen wieder an zahlreichen öffentlich geförderten Forschungsprojekten. Dieser Austausch zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft ermöglicht es, Markt- und Technologietrends frühzeitig zu erkennen und wichtige Erkenntnisse für die Produktentwicklung zu gewinnen. Diese exklusiven Einsichten nutzt die Software AG, um ihren Kunden ein breites Spektrum erstklassiger Innovationen anbieten zu können. Im Folgenden sind einige der aktuellen Forschungsprojekte beschrieben:

- Ziel des Projekts KI-basierte Informationsplattform für die Lokalisierung und Simulation von Hitzeinseln für eine innovative Stadt- und Verkehrsplanung (**KLIPS**) ist es, die Stadt- und Verkehrsplanung aus einem Dilemma zu befreien: Während sich unsere Städte einerseits immer weiter verdichten müssen, um mit ihrem Wachstum Schritt halten zu können, fördert andererseits gerade dies die Entstehung sogenannter Hitzeinseln. Überall dort, wo große Beton-, Asphalt- oder Glasflächen auf wenig Grün und Wind treffen, können solche Hitzeinseln entstehen. Diese lassen sich nicht durch kurzfristige, sondern allein durch langfristige Maßnahmen bekämpfen. Um den Städten dies zu ermöglichen, wird im Rahmen des KLIPS-Projekts eine auf künstlicher Intelligenz (KI)

basierende Informationsplattform entwickelt. Mit der Plattform sollen beispielsweise die Auswirkungen geplanter Baumaßnahmen auf Hitzeinseln vorhergesagt und durch vorausschauende Anpassungen minimiert werden. Umgekehrt können geplante Maßnahmen zur Bekämpfung von Hitzeinseln im Voraus auf ihre Wirksamkeit überprüft und so ihre Effektivität maximiert werden.

- Das deutsch-österreichische Leitprojekt Europäisches Produktionsgigant (**EuProGigant**) zielt darauf ab, sowohl die Flexibilität als auch die Resilienz des Maschinenbaus zu erhöhen. Durch immer weitere Spezialisierung, weitgehende Automatisierung, den Aufbau globaler Lieferketten sowie den gleichzeitigen Abbau von Lagerkapazitäten konnte der Maschinenbau in den vergangenen Jahren zwar enorme Produktivitätsgewinne realisieren. Diese Gewinne gingen aber zu Lasten von Flexibilität und Resilienz. Die Fähigkeiten der Unternehmen, ihre Produktion schnell an unvorhergesehene ökonomische, soziale oder ökologische Krisensituationen – sogenannte Kalamitäten – anzupassen, sind daher derzeit begrenzt. Gleichzeitig steigen aufgrund immer kürzerer Produktlebenszyklen und einer höheren Variantenvielfalt die Anforderungen an die Produktion immer weiter. Für EuProGigant wird ein standortübergreifendes, digital vernetztes Produktionssystem aufgebaut, das die Basis für ein Daten-Ökosystem bilden wird. EuProGigant setzt hierfür die Architektur von Gaia-X um. Dies sichert nicht nur den vertrauensvollen und selbstbestimmten Austausch von Daten im Ökosystem, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zur digitalen Souveränität Europas.

Netzwerkmemberschaften und politische Mitgestaltung (Auswahl)

Organisation	Zusätzliche Informationen
BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e. V.	bdi.eu
BDVA – Big Data Value Association	bdva.eu
Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.	bitkom.org
DFKI – Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH	dfki.de
GI – Gesellschaft für Informatik e. V.	gi.de
House of IT e. V./House of Digital Transformation e. V.	house-of-it.eu
ITEA 4	itea4.org
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
Plattform Lernende Systeme	plattform-lernende-systeme.de
NESSI – The Networked European Software and Services Initiative	nessi.eu/partners/
Software Campus	softwarecampus.de

- Ziel des Projekts **E2COMATION** ist es, die Energieeffizienz der Industrie, die in der Europäischen Union für etwa ein Viertel des Energieverbrauchs verantwortlich ist, weiter zu erhöhen. Zwar gehören europäische Industrieunternehmen schon heute zu den weltweit energieeffizientesten, für die ehrgeizigen Klimaziele müssen sie aber noch sparsamer werden. Schätzungen zufolge liegt das technisch realisierbare Einsparpotenzial der Unternehmen im Schnitt bei über 20 Prozent. Dieses Potenzial durch ein ganzheitliches Energiemanagement zu heben, hat sich E2COMATION zur Aufgabe gemacht. Es wird damit nicht nur einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigen Industrie leisten, sondern darüber hinaus auch ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken.
- Im Projekt Artificial Intelligence supported Tool Chain in Manufacturing Engineering (**AIToC**) sollen sowohl Effizienz als auch Effektivität der Fertigungstechnik erhöht werden. Zentrale Aufgabe der Fertigungstechnik ist es, aus den – in der frühen Phase häufig vagen – Konstruktionsunterlagen des Produkts die optimale Produktionslinie zu finden. Hierfür werden verschiedene Varianten konzipiert, simuliert und die jeweils optimale Variante ausgewählt. Je mehr Varianten in der knappen Zeit konzipiert und durchgespielt werden können, desto besser ist am Ende ceteris paribus die Produktionslinie. Zwar werden die einzelnen Schritte des komplexen Findungsprozesses seit langem durch verschiedene Software-Tools unterstützt, allerdings sind diese meist zueinander inkompatibel. Die damit einhergehenden Daten- und Informationsbrüche verursachen nicht nur unnötige Aufwände, sondern kosten vor allem auch wertvolle Zeit.

Aufgrund der weltweit andauernden Pandemie konnten auch im Jahr 2021 nur wenige Präsenztreffen in den Projekten stattfinden. Generell fand der Austausch in erster Linie über elektronische Medien statt.

Sonstiges Engagement in Forschung und Entwicklung

Die Software AG engagiert sich in vielen nationalen und europäischen Gremien, Verbänden und Organisationen. So kann sie schnell auf zukünftige Herausforderungen reagieren, Standards setzen und den digitalen Wandel inklusive seiner gesellschaftlichen Folgen zum Wohle aller gestalten. Ein Beispiel dafür ist das Engagement der Software AG in der Plattform Industrie 4.0, die sich nicht nur mit technologischen, sondern auch mit gesellschaftlichen und rechtlichen Aspekten von Industrie 4.0 auseinandersetzt. Die Software AG ist im Lenkungskreis der Plattform vertreten, arbeitet in mehreren Arbeitsgruppen mit und stellt den Co-Vorsitzenden des Forschungsbeirats der Plattform.

Zum Thema der Gestaltung einer hybriden Arbeitswelt nach der Coronavirus-Pandemie beteiligte sich die Software AG am Verbundprojekt **Connected Work Innovation Hub** beim Fraunhofer Institut IAO. Dort wurden im Berichtsjahr wissenschaftliche Erkenntnisse vorgestellt, Erfahrungen und Best Practices ausgetauscht sowie Handlungsempfehlungen erarbeitet.

WIRTSCHAFTS- BERICHT

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

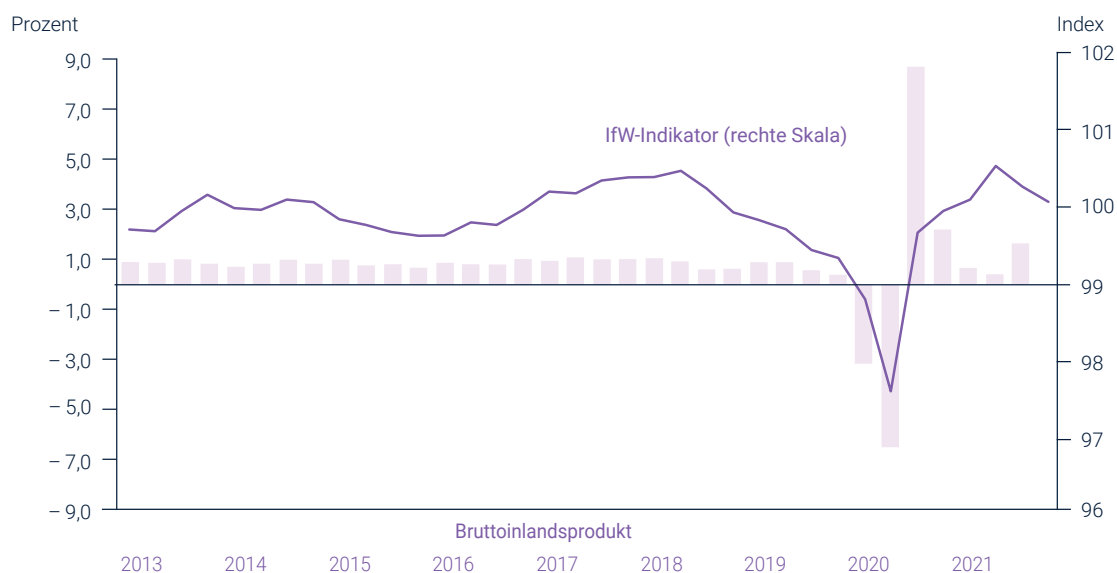
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Dynamik der weltweiten Konjunkturerholung hat sich im Jahr 2021 als Folge von neuen Schüben der COVID-19-Pandemie und Problemen in den Lieferketten deutlich verlangsamt. Im November wurde erstmals die hoch ansteckende SARS-CoV-2-Variante Omikron identifiziert, die in vielen Ländern zu einer schlagartigen Erhöhung der Infektionsfälle führte. Darüber hinaus zog die Inflation im Verlauf des Jahres kräftig an. In den

G-7-Ländern lag sie im Oktober bei 4,5 Prozent, so hoch wie seit mehreren Jahrzehnten nicht mehr. Dazu beigetragen haben vor allem deutlich gestiegene Energiepreise. Schließlich behinderten Lieferengpässe, die unter anderem durch Kapazitätsprobleme im Logistiksystem verursacht wurden, den Aufschwung der Industrieproduktion. Die weltweite gesamtwirtschaftliche Produktion legte im abgelaufenen Jahr nach einer Prognose des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) um 5,7 Prozent zu, nachdem sie im Jahr 2020 um 3,1 Prozent geschrumpft war.

Auch in den **USA** verlangsamte sich der Produktionsanstieg im Verlauf des Jahres 2021, wobei sich im

Weltwirtschaftliche Aktivität 2013 – 2021



Quartalsdaten, saisonbereinigt; Indikator berechnet auf Basis von Stimmungskindikatoren aus 42 Ländern.
Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung gegenüber dem Vorquartal, 46 Länder, gewichtet nach Kaufkraftparität.
Quelle: OECD, Main Economic Indicators; nationale Quellen; Berechnungen des IfW Kiel.

vierten Quartal wieder eine deutlich stärkere Expansion abzeichnete. Das Auslaufen von Konjunkturpaketen, die im ersten Halbjahr den Konsum kräftig angeregt hatten, zunehmende Probleme bei der Beschaffung von Vorprodukten in der Industrie sowie die Auswirkungen des Hurrikans Ida, der die Ölförderung stark beeinträchtigte, hatten sich zunächst negativ ausgewirkt. Im Oktober legten Außenhandel und privater Konsum aber wieder deutlich zu. Anfang November 2021 beschloss der Kongress den „Infrastructure Investment and Jobs Act“, der in den nächsten zehn Jahren Ausgaben in Höhe von 1.200 Milliarden US-Dollar vorsieht. Wie in Europa zog die Inflation kräftig an, mit 6,8 Prozent im November 2021 erreichte sie den höchsten Stand seit 30 Jahren. Als Reaktion verkündete die US-Notenbank FED im Dezember den Ausstieg aus ihrer lockeren Geldpolitik. Zum einen wird sie die milliardenschweren Käufe von Anleihen zur Stützung der Konjunktur zurückfahren, zum anderen die Zinsen mehrfach erhöhen. Für das Gesamtjahr 2021 erwartet das IfW in den USA einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 5,6 Prozent nach einem Rückgang um 3,4 Prozent im Jahr 2020.

Angesichts der Wucht der aktuellen Corona-Welle haben die Regierungen im Euroraum erneut Maßnahmen zur Eindämmung des Virus beschlossen. Da Ungeimpfte oftmals keinen Zugang mehr zum Einzelhandel, zu Restaurants und zu diversen Dienstleistern haben, erhielt der Konsum erneut einen Dämpfer. Die Erholung in den besonders kontaktintensiven Dienstleistungsbereichen dürfte deshalb einen Rückschlag erleiden. Auch die gesamtwirtschaftliche Produktion schwächte sich wegen der Lieferengpässe im vierten Quartal 2021 ab. Für das Jahr 2021 prognostiziert das IfW ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 5,0 Prozent, nachdem es 2020 um 6,4 Prozent eingebrochen war.

Nachdem in **Deutschland** die wirtschaftliche Aktivität im Sommerhalbjahr noch kräftig angezogen hatte, trübte sich die Konjunktur im Winterhalbjahr wegen der stark steigenden Infektionszahlen wieder deutlich ein. Der Rückschlag dürfte aber bei Weitem nicht so gravierend sein wie im Winter 2020, da es wegen des Impffortschritts weniger Restriktionen für die Gesamtbevölkerung gibt. Die Verbraucherpreise kletterten deutlich von 0,5 Prozent im Jahr 2020 auf erwartet 3,1 Prozent. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte um 2,6 Prozent zulegen nach einem Minus von 4,6 Prozent im Jahr 2020.

BRANCHENUMFELD UND EINFLUSSFAKTOREN

Schon jetzt sind die Strukturbrüche zu spüren, die die Corona-Pandemie ausgelöst hat: Die Weltwirtschaft ist instabiler geworden, die Inflation kehrt zurück, die Arbeitswelt verändert sich rasant. Doch große Krisen sind stets auch Treiber für Innovationen. Das betrifft ganz besonders die Digitalisierung von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft und damit den Tätigkeitsbereich der Software AG. Jedes siebte Unternehmen will künftig einen Digitalbeauftragten benennen, der die digitale Transformation koordinieren und vorantreiben soll. In 95 Prozent der Unternehmen ist Digitalisierung laut einer Umfrage des Branchenverbandes Bitkom wichtiger geworden. Drei Viertel haben festgestellt, dass Betriebe, deren Geschäftsmodell bereits digitalisiert ist, besser durch die Krise kommen. Sechs von zehn Industrieunternehmen waren der Meinung, dass ihnen digitale Technologien helfen, die Corona-Pandemie zu bewältigen. Industrie 4.0 ist inzwischen für alle größeren Industrieunternehmen ein Thema. Fast zwei Drittel setzen laut der Studie bereits spezielle Anwendungen wie vernetzte Produktionsanlagen, Echtzeit-Kommunikation zwischen Maschinen oder intelligente Roboter ein. Vor drei Jahren lag der Anteil gerade einmal bei 49 Prozent.

Um die Digitalisierung vorantreiben zu können und den Einsatz von Industrie-4.0-Anwendungen zu erleichtern, müssen jedoch auch die Rahmenbedingungen stimmen. Dazu gehören unter anderem der Abbau von rechtlichen Unsicherheiten beim Datenaustausch mit anderen Unternehmen, die Förderung von Investitionen und ein beschleunigter Breitbandausbau mit hinreichend Leitungskapazitäten. Die Chancen und Risiken, die sich in diesem Zusammenhang für die Software AG ergeben, sind im Chancen- und Risikobericht im Abschnitt [Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen](#) beschrieben.

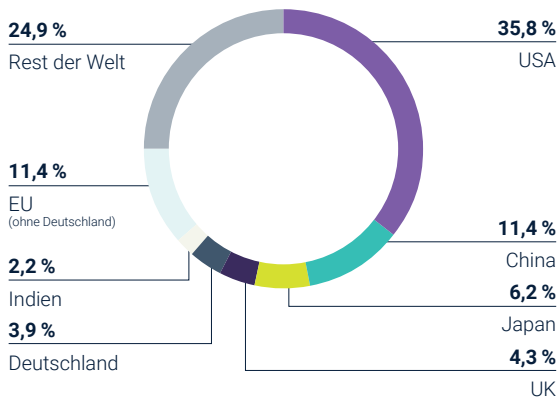
BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die fortschreitende Digitalisierung und mit ihr die Investitionen in digitale Infrastrukturen, Geräte, Software und Services haben der IT-Branche weltweit ein stabiles Wachstum in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld beschert. Die globalen IT-Ausgaben stiegen im Berichtsjahr nach einer Prognose des US-amerikanischen

Marktforschungsunternehmens Gartner um 9,0 Prozent auf 4,2 Billionen US-Dollar. Überdurchschnittlich stark entwickelte sich das Geschäft mit Unternehmenssoftware, das um 14,4 Prozent auf 605 Milliarden US-Dollar zulegen. Hardware, Rechenzentrumssysteme sowie IT-Services zählten ebenfalls zu den Wachstumstreibern.

Auch in Deutschland wuchsen die Umsätze im Jahr 2021 auf dem Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) deutlich, und zwar um 3,9 Prozent auf 178,4 Milliarden Euro, was vor allem am guten Geschäft mit IT-Hardware und Software lag. Der Markt für Informationstechnik erwirtschaftete dabei erstmals mehr als 100 Milliarden Euro. Der Bitkom-Info-Digitalindex lag im Dezember 2021 bei 24 Punkten und notierte damit um 17 Punkte höher als das Geschäftsklima der Gesamtwirtschaft.

Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2021 nach Ländern/Regionen



Hinweis: Prognose.

Quelle: Bitkom e.V., Stand: Januar 2022.

WESENTLICHE, FÜR DEN GESCHÄFTS-VERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Die im Jahr 2019 begonnene Helix-Transformation zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum hat im Berichtsjahr weiter an Fahrt aufgenommen. Die Strategie ist darauf ausgerichtet, die wachsenden Marktchancen zu nutzen, um die mittlerweile durchgängig cloudfähige Produktpalette zum optimalen Kundennutzen anzubieten. Weiterhin liegt ein Schwerpunkt im Wandel des Geschäftsmodells hin zu Subskriptionen, die langfristig einen gleichmäßigen, vorhersagbaren Finanzstrom gewährleisten und somit eine solide Wachstumsplanung ermöglichen.

Zur weiteren Stärkung des Kundenfokus hat die Unternehmensleitung im August ein neues Management Team eingeführt, zu dem neben den vier Vorstandsmitgliedern zwei intern ernannte Manager gehören. Scott Little bekleidet seit 1. August 2021 den Posten des Chief Revenue Officer (CRO) und Dr. Benno Quade wurde zum Chief Customer Success Officer (CCO) ernannt.

Die Transformation wurde im Berichtsjahr auf allen drei Ebenen fortgeschrieben: Die Produktpalette wurde weiter fokussiert, die Marktbearbeitung durch den Vertrieb gezielter und die Bedeutung des Teams in einer modernen Unternehmenskultur weiter gestärkt. Diese gemeinsamen Anstrengungen führten zu einem Rekordwert an Neukunden, Wachstum beim Produktumsatz und zur Anerkennung der Technologieführerschaft durch externe Experten.

Die Vertriebs- und Serviceorganisation wurde stärker auf wiederholbare Angebote ausgerichtet, was sich bereits positiv in der Mittelstandsorientierung auswirkt und die Neukundengewinnung beschleunigt. Ein weiterer Hebel ist die Migration bestehender Kunden mit unbefristeten Verträgen zu Abonnements bei gleichzeitiger Förderung der Akzeptanz neuer Innovationen. Daraus ergibt sich ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial bei Vertragsverlängerungen.

Im Berichtsjahr wurde auch die Geschäftstätigkeit der Software AG weiter von der weltweiten Pandemie-Lage beeinflusst. Als Reaktion hat das Unternehmen gemeinsam mit den Mitarbeitern hybride Arbeitsmodelle erarbeitet, die eine örtliche und zeitliche Flexibilität und Möglichkeiten der Kollaboration beinhalten. Flankiert werden die Maßnahmen durch Sport- und Achtsamkeitsangebote, die Einführung eines einmal pro Quartal angebotenen Wellness Wednesday, um für mentale sowie psychische Gesundheit Raum und Zeit zu schaffen, sowie den zweiwöchentlichen Meeting-Free Monday, der weitgehend von Meetings frei gehalten werden soll, um fokussiert an kreativen und strategischen Ideen zu arbeiten.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUM GESCHÄFTSVERLAUF UND ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Das Jahr 2021 war ein entscheidendes Jahr im Transformationsprozess der Software AG. Wir haben ein starkes Ergebnis erzielt und konnten im vierten Quartal unser Digital Business beschleunigen. Wir verfügen nun über die Strategie, die Produkte, das Team und die Dynamik, um im Jahr 2022 in eine neue Phase des Wachstums einzutreten.

Der normalisierte Auftragseingang (Bookings) im Digital Business hat sich im vierten Quartal mit einem währungsbereinigten Wachstum von 15 Prozent beschleunigt und erreichte 164,8 Millionen Euro, daraus resultierten im Gesamtjahr Bookings von 406,0 Millionen Euro. Dies entsprach einem Zuwachs von währungsbereinigt 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Auf Konzernebene stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um währungsbereinigt 1 Prozent, wobei sich die Auswirkungen der Umstellung auf Subskriptionen auf die Umsatzrealisierung bemerkbar machten. Der wiederkehrende Umsatz belief sich zum ersten Mal auf mehr als drei Viertel des Gesamtkonzernumsatzes und erreichte 92 Prozent des Gesamtproduktumsatzes. Damit übertraf er das für das Jahr 2023 angestrebte Ziel eines wiederkehrenden Produktumsatzes von 85 bis 90 Prozent. Der Gesamtproduktumsatz verzeichnete ein Plus von 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und erreichte die Mitte des Prognosekorridors.

Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) zeigte im Jahr 2021 erneut ein starkes Ergebnis und schloss innerhalb des im Oktober 2021 angehobenen Prognosekorridors ab. Bookings von 30,3 Millionen Euro im vierten Quartal und von 111,7 Millionen Euro im Gesamtjahr entsprachen dem dann erwarteten Rückgang von 40 Prozent bzw. 11 Prozent.

Wir haben unsere Profitabilitätszusage im Oktober 2021 leicht auf 17 bis 19 Prozent angehoben und dabei die Balance gehalten zwischen einem umsichtigen Kostenmanagement und kontinuierlichen Investitionen in unsere Helix-Transformation. Die operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) lag im Jahr 2021 mit 19,6 Prozent über dem angepassten Prognosekorridor, und das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) erreichte im Berichtsjahr 163,8 Millionen Euro.

Die Software AG operiert inmitten eines globalen Markttrends, der sich in Richtung digitale Transformation beschleunigt. In unserem Geschäftsbereich Digital

Business, der die Schlüsselmärkte, die diesen Trend treiben, direkt adressiert, ist der Produktumsatz nun in drei aufeinanderfolgenden Quartalen gestiegen.

Die Aussichten für unser Unternehmen in diesem vierten Jahr der Transformation sind vielversprechend. Wir wollen die Ausgangsbasis, die wir mit Helix geschaffen haben, nutzen und mit der Unterstützung unseres neuen strategischen Partners Silver Lake das Wachstum weiter ankurbeln.

Ausführliche Informationen zur Prognose für das Jahr 2022 und den Zielen für das Jahr 2023 finden sich im [Prognosebericht](#).

VERGLEICH DER TATSÄCHLICHEN ENTWICKLUNG MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Bei den Prognosen ist zu beachten, dass die Umsatz- und Bookings-Prognosen um Währungskurseffekte bereinigt sind. Die Ergebnisprognosen wiederum sind bereinigt hinsichtlich aktienkursbasierter Vergütungskomponenten, akquisitions- und restrukturierungsbedingter Aufwendungen sowie kurzfristig unterjährig auftretender Effekte, die allesamt nicht vorhersehbar sind.

Am 27. Januar 2021 gab die Software AG bei Vorlage der Konzernjahresergebnisse für das Geschäftsjahr 2020 nachstehende Prognose für das Geschäftsjahr 2021 bekannt:

- Anstieg der Bookings im Geschäftsbereich Digital Business zwischen 15 und 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- Rückgang der Bookings im Geschäftsbereich A&N von 30 bis 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- Entwicklung des Gesamtproduktumsatzes von 0 bis +5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in der Bandbreite von 16,0 bis 18,0 Prozent

Diese Prognose hatte auch nach Veröffentlichung der Halbjahreszahlen 2021 Bestand, obgleich der Auftragseingang im Bereich A&N über den Erwartungen lag.

Nach Ablauf des dritten Quartals wurde die Prognose folgendermaßen angepasst:

- Anstieg der Bookings im Geschäftsbereich Digital Business zwischen 13 und 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr
- Rückgang der Bookings im Geschäftsbereich A&N von 12 bis 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr

- Entwicklung des Gesamtproduktumsatzes von 0 bis +5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (unverändert)
- Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) in der Bandbreite von 17,0 bis 19,0 Prozent

Damit wurde die besser als erwartete Entwicklung im Geschäftsbereich A&N berücksichtigt und auch das Margenziel leicht angehoben. Dagegen hatten sich die Wachstumsaussichten im Geschäftsbereich Digital Business etwas eingetrübt.

Im Gesamtjahr 2021 hat die Software AG die folgenden Ergebnisse erwirtschaftet:

- Der Geschäftsbereich Digital Business verzeichnete im Geschäftsjahr 2021 Bookings von 406,0 (Vj. 360,7 Millionen Euro und damit eine währungsbereinigte Steigerung von 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Wert unterschritt den zuletzt genannten Jahreszielkorridor von +13 bis +17 Prozent sowie den Korridor der ursprünglichen für das Geschäftsjahr 2021 gemachten Prognose. Die Abweichung zur Prognose am Jahresanfang liegt im Wesentlichen darin begründet, dass der Pipeline-Aufbau insbesondere im Neukundenbereich zum einen durch den Cyber-Vorfall im vierten Quartal 2020 und zum anderen pandemiebedingt langsamer voranschritt als zum Planungszeitpunkt unterstellt. Während das Digital Business weiterhin eine starke Nachfrage auf dem Endmarkt verzeichnete, dauerte es somit bei einigen der zu Beginn des Jahres getätigten Investitionen in die Pipeline länger als erwartet, bis sich reife Geschäftsmöglichkeiten ergaben.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2021 Bookings von 111,7 (Vj. 129,0) Millionen Euro; das entspricht einem währungsbereinigten Rückgang

von 11 Prozent im Vorjahresvergleich. Das Ergebnis entspricht dem im Oktober 2021 genannten Zielkorridor von -12 bis -8 Prozent. A&N entwickelte sich damit deutlich besser als am Jahresanfang prognostiziert. Die Prognose am Jahresanfang ging von einer Bookings-Entwicklung von -30 bis -20 Prozent aus. Ursache für das bessere Abschneiden war im Wesentlichen ein durch die COVID-19-Pandemie bedingter starker Anstieg des Transaktionsvolumens der A&N-Software bei einem ausländischen Großkunden aus dem Gesundheitsbereich, der deutlich über dem Lizenzierungsvolumen des bestehenden Lizenzvertrags lag. Dadurch kam es zu einem ungeplanten Kapazitätserweiterungsvertrag, der die dargestellte positive Abweichung im Wesentlichen verursachte. Darüber hinaus hat ein weiterer Großkunde seine ursprünglich vorgesehene Stilllegung der A&N-Software zurückgenommen und stattdessen einen großen Kapazitätserweiterungsvertrag abgeschlossen.

- Der Gesamtproduktumsatz betrug im Geschäftsjahr 2021 684,0 Millionen Euro und stieg damit um währungsbereinigt 3 Prozent. Das Ergebnis liegt etwa in der Mitte des seit Jahresbeginn prognostizierten Zielkorridors.
- Das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) der Software AG erreichte 2021 163,8 (Vj. 177,0) Millionen Euro. Damit wurde operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) von 19,6 Prozent erzielt. Diese lag über dem angepassten Zielkorridor von 17,0 bis 19,0 Prozent und damit auch über den ursprünglich zu Jahresbeginn veröffentlichten Erwartungen. Das hängt im Wesentlichen mit einem höher als geplanten Ergebnisbeitrag aus dem PS-Geschäft zusammen, der aus geringeren Reisekosten und höheren Einkünften

Ausblick Gesamtjahr 2021

	GJ 2020 in Mio. EUR	Ausblick Gesamtjahr 2021 (Stand 27.01.2021) in %	Geänderter Ausblick Gesamtjahr 2021 (Stand 18.10.2021) in %	Erreichte Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %
Bookings Digital Business	360,7	+15 bis +25 ¹	+13 bis +17 ¹	+12 ¹
Bookings A&N ¹	129,0	-30 bis -20 ¹	-12 bis -8 ¹	-11 ¹
Gesamtproduktumsatz	671,1	0 bis +5 ¹	0 bis +5 ¹ (unverändert)	+3
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) ²	21,2	16,0 bis 18,0	17,0 bis 19,0	19,6

¹ Währungsbereinigt.

² Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition) im Abschnitt Unternehmensweite Finanzkennzahlen.

aufgrund stärkerer Unterstützung des Produktbereichs rührte, sowie an einer unter dem Plan liegenden Kostenbasis in den anderen Unternehmensbereichen. Neben den pandemiebedingt geringer als geplanten Reisekosten kam es in einigen Bereichen zu COVID-19-bedingten Lieferengpässen, die insbesondere zu IT-Kosten unter Budget führten. Außerdem lagen die Personalkosten unter Plan, da der verschärfte Wettbewerb in der Softwareindustrie im Kampf um Talente die Stellenbesetzungen erschwerte.

Darstellung der Entwicklung der nachrangigen Key-Performance-Indikatoren, die nicht als Basis der Konzernsteuerung dienen

Für den Konzern wurde für das Jahr 2021 währungsreineinigt ein Anstieg des **Gesamtumsatzes** im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr 2020 erwartet. Dies wurde auch im Zusammenhang mit der Anpassung des Ausblicks für das Geschäftsjahr am 18. Oktober 2021 nicht geändert. Tatsächlich wurde im Geschäftsjahr 2021 ein Konzernumsatz von 833,8 (Vj. 834,8) Millionen Euro erreicht. Demnach ist der Konzernumsatz in etwa auf Vorjahresniveau geblieben und währungsreineinigt um 1 Prozent gestiegen.

Den währungsreineinigten **Umsatz im Geschäftsbereich Digital Business** erwartete der Vorstand 8 bis 12 Prozent höher als im Vorjahr. Tatsächlich stieg dieser Umsatz um 5 Prozent von 448,4 auf 469,5 Millionen Euro und auch währungsreineinigt um 5 Prozent. Damit wurde die ursprüngliche Prognose mit den erreichten Umsatzerlösen unterschritten.

Im **A&N-Geschäft** wurde ein währungsreineinigter Umsatzrückgang von 3 bis 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr prognostiziert. Tatsächlich reduzierte sich der A&N-Umsatz im Vergleich zum Jahr 2020 von 222,6 auf 214,5 Millionen Euro. Dies entspricht einer Verringerung um 4 Prozent, währungsreineinigt 2 Prozent. Damit lag die Umsatzentwicklung in diesem Segment im oberen Bereich der Erwartungen.

Für den **Umsatz aus Professional Services** wurde währungsreineinigt im Vergleich zum Vorjahr eine Verringerung von 10 bis 15 Prozent erwartet, was im Wesentlichen auf den Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts zurückzuführen ist. Der Umsatz aus Professional Services sank im Geschäftsjahr 2021 um 8 Prozent auf 149,8 (Vj. 163,6) Millionen Euro, und auch währungsreineinigt beträgt der Rückgang

8 Prozent. Damit lag die Umsatzentwicklung in diesem Segment über den Erwartungen. Dies lag im Wesentlichen am Umsatzwachstum im Nahen Osten und in Nordamerika angetrieben durch Netto-Neukunden in diesen Gebieten.

Der Vorstand der Software AG erwartete im letztjährigen Prognosebericht, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne damals nicht vorhersehbare Sondereffekte) der **IFRS-Konzernjahresüberschuss** um 20 bis 30 Prozent reduzieren würde. Grund dafür waren die geplanten Investitionen in das Transformationsprogramm Helix sowie die Auswirkungen veränderter Verträge hin zu mehr Subskriptions- und Software-as-a-Service-Verträgen. Im Geschäftsjahr 2021 betrug der IFRS-Konzernjahresüberschuss 84,3 (Vj. 96,1) Millionen Euro und reduzierte sich um 12 Prozent. Damit lag der erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss deutlich über den Erwartungen. Dies lässt sich im Wesentlichen zurückführen auf das wie oben erläutert besser als geplante operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS).

Für das **Segment Digital Business** erwartete der Vorstand, dass die Segmentmarge um 10 bis 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr sinken würde. Tatsächlich wurde eine Segmentmarge von 11,9 (Vj. 15,4) Prozent erreicht und damit ein Rückgang von 23 Prozent, was unter den Erwartungen lag, da die oben erläuterten geringer als geplanten Auftragseingänge bzw. Umsätze in diesem Segment auf der Kostenseite nicht in vollem Umfang kompensiert wurden, um zukünftiges Wachstum nicht einzuschränken.

Im **Segment A&N** wurde eine Reduktion der Marge von 5 bis 10 Prozent erwartet. Erreicht wurde mit einer Marge von 68,0 (Vj. 66,7) Prozent eine Verbesserung von 1,9 Prozent, was deutlich über den Erwartungen lag und die bessere als geplante Umsatzentwicklung in diesem Segment widerspiegelt.

Im **Segment Professional Services** wurde eine stabile Segmentmarge erwartet. Tatsächlich erreicht wurde eine Segmentmarge von 18,5 (Vj. 10,8) Prozent, was einer Erhöhung der Marge um 71,3 Prozent entspricht und damit deutlich über den Erwartungen lag. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die stark reduzierten Reiseaktivitäten aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie und eine überdurchschnittlich hohe Auslastungsrate im Vergleich zu Vorperioden zurückzuführen.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNES

UMSATZENTWICKLUNG

Der Konzernumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2021 auf 833,8 (Vj. 834,8) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 0,1 Prozent; währungsbereinigt einem Anstieg von 0,7 Prozent.

Der zukunftsorientierte Geschäftsbereich Digital Business verzeichnete eine Umsatzsteigerung, die im Einklang mit der neuen Helix-Strategie und der daraus resultierenden Intensivierung des Geschäfts mit Subskriptionen und Software as a Service (SaaS) steht: Der Umsatz im Digital Business stieg um 5 Prozent auf 469,5 (Vj. 448,5) Millionen Euro. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) erreichte Umsatzerlöse in Höhe von 214,5 (Vj. 222,8) Millionen Euro. Diese lagen damit 4 Prozent unter dem Vorjahr, währungsbereinigt betrug der Rückgang 2 Prozent.

Die wiederkehrenden Erlöse (Annual Recurring Revenue, ARR) im Geschäftsbereich Digital Business stiegen im Berichtsjahr um 17 Prozent, währungsbereinigt um 12 Prozent. Dies ist das Ergebnis der konsequenten Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende Umsatzerlöse. Der ARR ist ein guter Indikator für zukünftige Cashflows, die aus zurückliegenden Aktivitäten entstehen. Der ARR von 418,5 (Vj. 358,8) Millionen Euro beinhaltet alle auf einer Zwölf-Monats-Basis standardisierten zukünftigen wiederkehrenden Erlöse

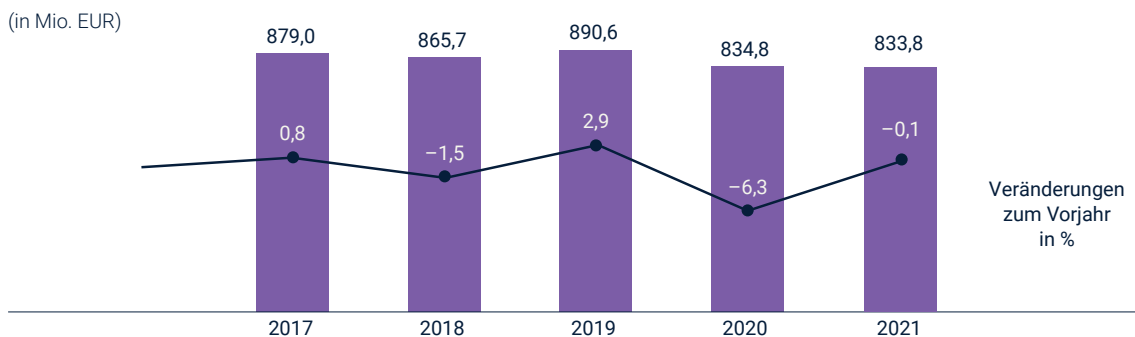
aus Abschlüssen, die bis zum 31. Dezember 2021 getätigt wurden, sowie zukünftige SaaS-Erlöse, die bis zum Ende des vierten Quartals 2021 abgeschlossen wurden.

EINFLUSS DER WECHSELKURSE AUF DEN UMSATZ

Die Wechselkurse hatten im Geschäftsjahr 2021 einen negativen Einfluss auf den Umsatz – im Vorjahr hatten sie sich ebenfalls negativ auf den Umsatz ausgewirkt. Insgesamt belief sich der Wechselkurseffekt auf -6,6 Millionen Euro (-1 Prozent). Haupttreiber war dabei der geschwächte US-Dollar, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt.

Nach wie vor machte der Euro (EUR) mit 31 (Vj. 34) Prozent einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz aus. Den gleichen Anteil machte der US-Dollar (USD) mit ebenfalls 31 (Vj. 30) Prozent aus. Danach folgten der Israelische Schekel (ILS) mit 7 (Vj. 5) Prozent und das Britische Pfund (GBP) mit 5 (Vj. 6) Prozent. Das übrige Währungsvolumen von 26 (Vj. 25) Prozent verteilte sich auf sonstige Währungen. Die breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider. Sämtliche Geschäftsbereiche wurden von der Währung negativ beeinflusst, wobei der Bereich der Dauerlizenzen mit -1 Prozent am stärksten beeinflusst wurde. Bei den Subskriptionsmodellen, im Cloud- sowie im Servicegeschäft belief sich der Effekt aus Wechselkursen auf unter 1 Prozent.

Umsatzentwicklung über fünf Jahre



Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. EUR	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Konzernumsatz	183,1	207,0	218,2	204,6	198,0	185,4	234,6	237,8
in % vom Gesamtjahresumsatz	22	25	26	25	24	22	28	28

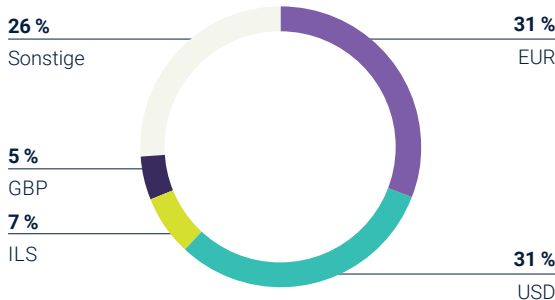
Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. EUR	2021	in %
Lizenzen	-0,6	-0
Wartung	-5,4	-1
SaaS	-0,2	0
Dienstleistungen und Sonstige	-0,4	0
Insgesamt	-6,6	-1

Währungssplit 2021

31 % Umsatz in Euro

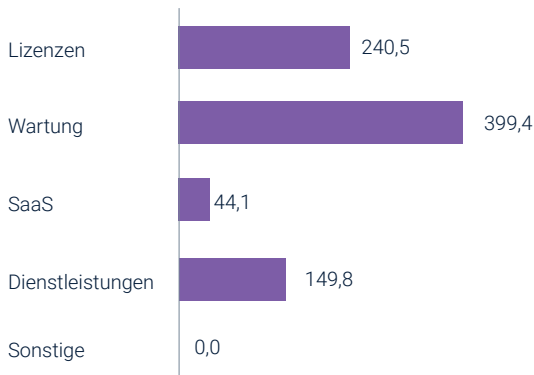
69 % Umsatz in Fremdwährung



UMSATZ NACH ERLÖSARTEN

Umsatz nach Erlösarten 2021

(in Mio. EUR)



Der Konzernumsatz der Software AG setzt sich aus den Erlösarten Produktumsatz, bestehend aus Lizenz-, Wartungs- und SaaS-Erlösen, sowie Dienstleistungs- und sonstigem Umsatz zusammen. Der Produktumsatz stieg im Geschäftsjahr 2021 auf 684,0 (Vj. 671,1) Mil-

lionen Euro, ein Plus von 2 Prozent, währungsbereinigt um 3 Prozent. Gemessen am Gesamtumsatz lag der Anteil des Produktumsatzes mit 82 (Vj. 80) Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres. Die Lizenzumsatze mit Digital-Business- und A&N-Produkten fielen mit 240,5 (Vj. 217,2) Millionen Euro um 11 Prozent höher aus als im Vorjahr. Die Wartungserlöse aus diesen beiden Geschäftsbereichen verringerten sich im Berichtszeitraum auf 399,4 (Vj. 422,6) Millionen Euro. Dies entspricht einem Minus von 6 Prozent, währungsbereinigt sind die Wartungserlöse um 4 Prozent gesunken. Mit 47,9 (Vj. 50,6) Prozent war der Wartungsanteil am Gesamtumsatz in etwa 3 Prozentpunkte niedriger als im Geschäftsjahr 2020. Die negative Entwicklung ist zum einen auf reguläre Wartungskundigungen zurückzuführen, die in etwa auf Vorjahresniveau lagen, und zum anderen auf die strategische Umwandlung von bestehenden Perpetual-Wartungsverträgen auf Subskriptionsmodelle. Die SaaS-Erlöse stiegen im Jahr 2021 um 41 Prozent bzw. währungsbereinigt um 42 Prozent auf 44,1 (Vj. 31,3) Millionen Euro. Der Umsatz im Professional-Services-Bereich, der sich auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, reduzierte sich im Berichtsjahr um 8 Prozent, währungsbereinigt um 8 Prozent, auf 149,8 (Vj. 163,6) Millionen Euro (ohne sonstige Erlöse). Bereinigt um den Verkauf des spanischen PS-Geschafes im Jahr 2020 erhöhte sich der Umsatz im Professional-Services-Bereich im Berichtsjahr um 4 Prozent und währungsbereinigt ebenfalls um 4 Prozent.

PRODUKTUMSATZ NACH REGIONEN

Der globale Produktumsatz der Software AG wird fünf geografischen Regionen zugeordnet:

Die Region **Amerika (Nordamerika, NAM, und Lateinamerika, LATAM)** erzielte 2021 einen Umsatz von 278,7 (Vj. 273,2) Millionen Euro und trug damit 41 (Vj. 41) Prozent zum Produktumsatz bei. Nach Landersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada. Insgesamt erzielte Nordamerika einen Umsatz von 244,7 (Vj. 243,6) Millionen Euro. Lateinamerika erwirtschaftete einen Umsatz von 34,0 (Vj. 29,5) Millionen Euro.

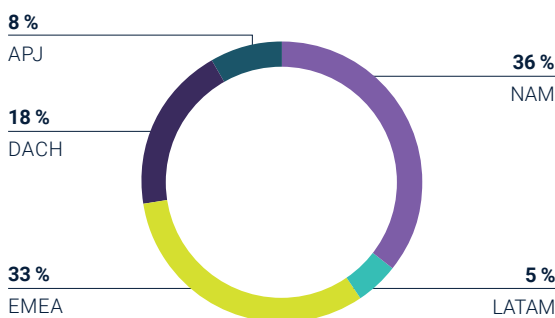
Die Region **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika ohne DACH) erreichte einen Umsatz von 223,7 (Vj. 220,5) Millionen Euro und hatte damit unverändert einen Anteil von 33 (Vj. 33) Prozent am globalen Produktumsatz. Die wichtigsten Einzelmarkte in

dieser Region sind Großbritannien, Frankreich, Israel, die Türkei und Spanien.

Die Region **DACH** (Deutschland, Österreich und die Schweiz) erreichte einen Umsatz von 125,5 (Vj. 122,6) Millionen Euro und hatte damit einen unveränderten Anteil von 18 (Vj. 18) Prozent am globalen Produktumsatz. Auf Deutschland entfiel mit 102,5 (Vj. 97,4) Millionen Euro ein Anteil von 15 (Vj. 14) Prozent des Produktumsatzes.

Die Region **Asien-Pazifik** (Australien, Japan, Asien und China, **APJ**) erzielte einen Produktumsatz von 56,1 (Vj. 54,8) Millionen Euro; damit trug sie 8 (Vj. 8) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns bei. Der größte Einzelmarkt in dieser Region war Australien, gefolgt von Japan.

Produktumsatz nach Regionen¹



¹ Basierend auf Produktumsätzen 2021 nach Management-sicht (Verträge können auf mehrere Länder/Regionen verteilt sein).

AUFTRAGSEINGANG

Wie in den Grundlagen des Konzerns dargestellt, ist die Entwicklung des Auftragsbestands insbesondere im Bereich Professional Services ein wichtiger unternehmensspezifischer Frühwarnindikator. Der Auftragsbestand hat sich zum 31. Dezember 2021 weiterhin positiv entwickelt und ist damit die Basis für den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2022. Ende 2021 lag die Auftragsreichweite (Auftragsbestand/ Umsatzerlöse × 365 Tage) bei rund sechs Monaten und damit etwa auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr.

Mit der Einführung der Helix-Strategie und der strategischen Verlagerung von Dauerlizenzen auf das Subskriptionsgeschäft nimmt die Kennzahl Bookings (normalisierter Auftragseingang) eine übergeordnete Rolle im Produktbereich ein. Um die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenz- und Vertragsmodelle hinweg vergleichbar zu machen, werden diese auf drei Jahre nor-

malisiert. Diese drei Jahre entsprechen der durchschnittlichen Vertragslaufzeit eines Subskriptionsvertrages bei der Software AG. Im Geschäftsjahr 2021 wurden im Produktbereich Bookings von 517,7 (Vj. 489,7) Millionen Euro erzielt, dies entspricht einem Wachstum von 6 Prozent, währungsbereinigt um 6 Prozent, im Vergleich zum Vorjahr. Bei einem Bookings-Volumen von 406,0 (Vj. 360,7) Millionen Euro können 78 (Vj. 74) Prozent dem Bereich Digital Business zugeschrieben werden. Der Anteil der Bookings aus dem Wechsel der Lizenzierung von zeitlich unbegrenzten auf zeitlich begrenzte Softwarelizenzen (Subscription Resets) betrug im Jahr 2021 45 (Vj. 38) Prozent. Im Zusammenhang mit diesem Wechsel wird auch die Wartung der unbefristeten Lizenzverträge, die keine Bookings darstellen, in Subskriptionen, die in voller Höhe in den Bookings berücksichtigt werden, umgewandelt. Zieht man von den gesamten Bookings in Höhe von 517,7 Millionen Euro die umgewandelte Wartungsbasis ab, ergäbe sich ein Bookings-Volumen von 368,7 (Vj. 375,3) Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der umgewandelten Wartungsbasis entspricht dies einem leichten Rückgang von währungsbereinigt 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Diese Darstellung ergibt sich rein mathematisch, spiegelt aber nicht die positiven zukünftigen Umsatz- und Cashflow-Effekte aus der Umstellung auf das Subskriptions-Vertriebsmodell bei Vertragsverlängerungen sowie die zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten zum Vertragsverlängerungszeitpunkt wider, die einen wichtigen Baustein der Wachstumsstrategie des Konzerns darstellen.

Der ARR¹ zeigt die am Ende des Berichtszeitraumes aktiven Verträge mit ihren wiederkehrenden Umsatzerlösen. Der ARR ist somit ein Indikator für die auf Zwölf-Monats-Basis standardisierten zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Produktumsätze und Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge. Im Geschäftsjahr 2021 betrug der ARR insgesamt 585,4 (Vj. 508,1) Millionen Euro. Der ARR im Digital Business ist währungskursbereinigt um 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gewachsen.

¹ Auftragswert aller aktiven Verträge am Periodenende (ohne Einmaleffekte) geteilt durch die Vertragslaufzeit in Monaten mal 12.

ENTWICKLUNG WESENTLICHER GEWINN- UND VERLUSTPOSTEN – AUFWANDSSTRUKTUR

Im Geschäftsjahr 2021 sind die **Herstellkosten** im Verhältnis zum Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 1 Prozentpunkt gesunken. Sie beliefen sich auf 188,8 (Vj. 197,2) Millionen Euro. Das **Bruttoergebnis** stieg um 1 Prozent bzw. währungsbereinigt um 2 Prozent auf 645,0 (Vj. 637,6) Millionen Euro. Mit 77,4 (Vj. 76,4) Prozent wuchs die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz um 1 Prozentpunkt und konnte im Vergleich zum hohen Vorjahreswert weiter zulegen. Diese anhaltend hohe Profitabilität ist insbesondere auf den hohen Anteil des Produktgeschäfts sowie auf ein aktives Management des Deckungsbeitrags von Professional-Services-Aufträgen zurückzuführen.

Um die Technologieführerschaft der Software AG im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung**

(F&E) um 5 Prozent auf 151,2 (Vj. 143,9) Millionen Euro erhöht. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) erhöhten sich die F&E-Aufwendungen mit 22,1 Prozent noch einmal im Vergleich zum Vorjahreswert von 21,4 Prozent.

Die **Vertriebsaufwendungen** stiegen um 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und beliefen sich im Gesamtjahr 2021 auf 280,2 (Vj. 272,6) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz lagen sie bei 33,6 (Vj. 32,7) Prozent. Diese Erhöhung spiegelt die Investitionen in Vertriebsmaßnahmen im Rahmen des Helix-Programms wider, die darauf abzielen, die Präsenz des Konzerns in Schwerpunktregionen zu stärken und zu erweitern. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des globalen Unternehmens.

Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen, überproportional zum Wachstum der Bookings, um 8 Prozent auf 82,8 (Vj. 76,8) Millionen Euro. Gemessen

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2021

in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %	+/- in % acc ¹
Lizenzen	240,5	217,2	10,7	11,0
Wartung	399,4	422,6	-5,5	-4,2
SaaS	44,1	31,3	41,0	41,5
Dienstleistungen	149,8	163,6	-8,4	-8,1
Sonstige	0	0,1	-98,6	-98,7
Umsatzerlöse	833,8	834,8	-0,1	0,7
Herstellkosten	-188,8	-197,2	-4,3	
Bruttoergebnis vom Umsatz	645,0	637,6	1,2	
F&E-Aufwendungen	-151,2	-143,9	5,0	
Vertriebsaufwendungen	-280,2	-272,6	2,8	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-82,8	-76,8	7,8	
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-8,7	-7,9	10,3	
Sonstige Steuern	-5,3	-5,9	-10,7	
Betriebsergebnis	116,8	130,5	-10,5	
Finanzergebnis	1,0	3,1	-67,6	
Ergebnis vor Ertragsteuern	117,8	133,6	-11,8	
Ertragsteuern	-33,4	-37,5	-10,8	
Konzernüberschuss	84,3	96,1	-12,2	
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	83,9	95,7	-12,4	
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	0,5	0,4	20,8	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,13	1,29	-12,4	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,13	1,29	-12,4	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	73.979.889	73.979.889	-	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	73.979.889	73.979.889	-	

¹ At constant currency (währungsbereinigt).

am Gesamtumsatz erhöhten sich die Verwaltungsausgaben auf 9,9 (Vj. 9,2) Prozent.

ERGEBNISENTWICKLUNG

Das **Betriebsergebnis** (IFRS) verminderte sich im Berichtsjahr auf 116,8 (Vj. 130,5) Millionen Euro. Die Betriebsmarge lag mit 14,0 (Vj. 15,6) Prozent unter dem Vorjahresniveau. Dies ist insbesondere auf die höheren Aufwendungen in den Bereichen F&E, Vertrieb sowie Verwaltung im Rahmen des Helix-Programms zurückzuführen. Dem gegenüber stand der weiterhin margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 82,0 (Vj. 80,4) Prozent am Gesamtumsatz sowie das erneut starke, hochprofitable A&N-Geschäft.

Das **EBIT** (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus/minus Finanzergebnis) lag mit 122,1 (Vj. 136,4) Millionen Euro um 10,5 Prozent unter dem Vorjahr. Diese Verminderung resultierte aus dem Saldo der folgenden Effekte: Die Umsatzerlöse reduzierten sich auf 833,8 (Vj. 834,8) Millionen Euro. Die Herstellkosten sanken um 4 Prozent auf 188,8 (Vj. 197,2) Millionen Euro. Die F&E-Aufwendungen wuchsen um 5 Prozent auf 151,2 (Vj. 143,9) Millionen Euro.

Die sonstigen Erträge/Aufwendungen (netto) beliefen sich im Geschäftsjahr 2021 auf -8,7 (Vj. -7,9) Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch die Kosten des Schadsoftware-Angriffs sowie die Beteiligung von Silver Lake.

Das **Finanzergebnis** reduzierte sich im Berichtsjahr auf 1,0 (Vj. 3,1) Millionen Euro. Die Differenz zum Vorjahr resultierte überwiegend aus geringeren Zinseinnahmen aufgrund des geringeren Anlagezinses in US-Dollar.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** verminderte sich um 12 Prozent auf 117,8 (Vj. 133,6) Millionen Euro. Die Ertragsteuern sanken um 11 Prozent auf 33,4 (Vj. 37,5) Millionen Euro. Dabei profitiert die Software AG seit 2018 von der geänderten Steueretzgebung in den USA. Der effektive Ertragsteuersatz im Konzern stieg leicht auf 28,4 (Vj. 28,1) Prozent.

Der **Konzernüberschuss** lag im Berichtszeitraum mit 84,3 (Vj. 96,1) Millionen Euro um 12 Prozent unter dem Vorjahr. Dies führte zu einem **Ergebnis je Aktie** (unverwässert) von 1,13 (Vj. 1,29) Euro bei durchschnittlich 73.979.889 (Vj. 73.979.889) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Die Reduktion des Ergebnisses ist im Wesentlichen Folge der aufgrund von Helix höheren Aufwendungen für die künftige Entwicklung der Gesellschaft sowie der im Geschäftsjahr 2021 rückläufigen Gesamtumsätze.

GEWINNVERWENDUNG

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen wird diese Strategie fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 eine Dividende in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr war ebenfalls eine Dividende von 0,76 Euro pro Aktie gezahlt worden. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2021 (Xetra-Schlusskurs vom

Ergebnisse 2021

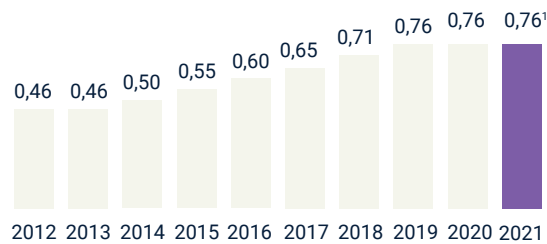
in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %
Gesamtumsatz	833,8	834,8	0
Herstellkosten	-188,8	-197,2	-4
Bruttoergebnis	645,0	637,6	1
Marge in %	77,4	76,4	1
F&E-Aufwendungen	-151,2	-143,9	5
Vertriebsaufwendungen	-280,2	-272,6	3
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-82,8	-76,8	8
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-8,7	-7,9	10
EBIT	122,1	136,4	-11
Marge in %	14,6	16,3	-

31. Dezember 2021: 35,08 (Vj. 33,34 Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,17 (Vj. 2,28) Prozent.

Vorstand und Aufsichtsrat wichen damit abermals von der Regel, maximal 30 bis 40 Prozent des Durchschnitts aus Konzernjahresüberschuss und Free Cashflow auszuschütten, nach oben ab. In beiden Kennziffern zeigen sich die strategischen Investitionen in die Neuausrichtung hin zu mehr sich wiederholenden Umsätzen in Subskriptions- und SaaS-Verträgen, die langfristig zu profitablen Wachstum führen sollen, kurzfristig jedoch zu einem geringeren Konzernjahresüberschuss und Free Cashflow führen. Ziel ist, eine kontinuierliche Dividendenpolitik sicherzustellen und die Aktionäre schon heute an zukünftigen Ergebnissen der Gesellschaft partizipieren zu lassen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (91,4 bzw. Vj. 87,6 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (83,9 bzw. Vj. 95,7 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 64,2 (Vj. 61,4) Prozent betragen.

Dividendenentwicklung seit 2012

in Euro je Aktie



¹ Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2022.

Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Beständigkeit und Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll auch in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.

ZUSÄTZLICHE ERGEBNISKENNZIFFERN

Um die Vergleichbarkeit des Unternehmens zu verbessern, insbesondere mit Wettbewerbern aus den USA, die nicht nach IFRS-Standards bilanzieren, weist die Software AG zusätzliche Non-IFRS-Kennziffern aus (siehe Erläuterungen im Kapitel [Unternehmensinternes Steuerungssystem](#)). Diese Kennzahlen leiten sich wie folgt ab:

Operatives Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS)

in Mio. EUR	2021	2020
Jahresüberschuss Konzern IFRS	84,3	96,1
Ertragssteuern IFRS	33,5	37,5
In Prozent des Ergebnisses vor Ertragsteuern	27,6 %	28,1 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	117,7	133,6
Sonstige Steuern	5,3	5,9
Finanzierungserträge	-7,2	-8,4
Finanzierungsaufwendungen	6,2	5,3
Finanzergebnis	-1,0	-3,1
EBIT (vor allen Steuern)	122,1	136,4
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	15,8	14,2
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze durch Kaufpreisallokationen	0,0	0,0
+/- Sonstige nicht operative Aufwendungen und akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	8,6	8,3
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	9,9	10,6
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	7,4	7,6
Operatives EBITA (non-IFRS)¹	163,8	177,0
in % vom Umsatz (non-IFRS)	19,6	21,2
Finanzergebnis	1,0	3,1
Sonstige Steuern	-5,3	-5,9
Ergebnis vor Ertragsteuern	159,5	174,2
Ertragsteuern (GJ 2021: 27,6 %; GJ 2020: 28,1 %)¹	-45,1	-48,9
Nettoergebnis (Non-IFRS)	114,2	125,4
Ergebnis je Aktie (non-IFRS)²	1,54 EUR	1,69 EUR
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,0 Mio.	74,0 Mio.

¹ Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2021 und 2020.

² Das Ergebnis je Aktie (non-IFRS) ergibt sich durch Division des Nettoergebnisses (non-IFRS) durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, non-IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2021 verminderte sich das operative Ergebnis (EBITA, non-IFRS) mit 163,8 (Vj. 177,0) Millionen Euro um 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das EBIT ging um 11 Prozent auf 122,1 (Vj. 136,4) Millionen Euro zurück. Die Amortisationen auf immaterielle akquisitionsbedingte Vermögenswerte erhöhten sich um 12 Prozent auf 15,8 (Vj. 14,2) Millionen Euro. Diese

Erhöhung resultierte im Wesentlichen aus Währungskurs-effekten aufgrund des stärkeren US-Dollars und des Israelischen Schekels.

Ein weiterer Effekt ergab sich aus den Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten, die sich um 7 Prozent auf 9,9 (Vj. 10,6) Millionen Euro verringerten. Leicht gesunken ist ebenfalls die Position für Restrukturierungen, Abfindungen und Rechtsstreitigkeiten, und zwar um 3 Prozent auf 7,4 (Vj. 7,6) Millionen Euro.

Die sonstigen nicht operativen Aufwendungen und akquisitionsbedingten Ergebniseffekte erhöhten sich um 0,3 Millionen Euro auf 8,6 Millionen Euro.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz verringerte sich auf 19,6 (Vj. 21,2) Prozent. Damit lag die Marge über dem oberen Bereich der Prognose. Gleichzeitig wurde weiterhin gezielt in Produkte, die Go-to-Market-Strategie sowie Marketing und das Partnernetzwerk investiert. Darüber hinaus wird die Marge vorübergehend durch den Geschäftsmodellwandel von Dauerlizenzen zu Subskriptionslizenzen und SaaS gedrückt. Die Ergebnismarge bildet nach wie vor eine solide finanzielle Basis für das Unternehmenswachstum im Jahr 2022 und darüber hinaus.

Das **Nettoergebnis (non-IFRS)** reduzierte sich um 9 Prozent auf 114,2 (Vj. 125,4) Millionen Euro. Demgegenüber verringerte sich 2021 das Non-IFRS-EBITA von 177,0 Millionen Euro im Vorjahr um 7,5 Prozent auf 163,8 Millionen Euro.

Die wesentlichen Ursachen für die unterschiedliche Abschwächung des Nettoergebnisses (non-IFRS) im Vergleich zum Nettoergebnis nach IFRS resultierten im Saldo aus folgenden gegenläufigen Effekten: Das Finanzergebnis reduzierte sich um 2,1 Millionen Euro, und die akquisitionsbedingten Abschreibungen erhöhten sich des Weiteren um 1,6 Millionen Euro. Dem standen der gegenläufige Effekt aus um 0,3 Millionen

Euro höheren sonstigen nicht operativen Aufwendungen und akquisitionsbedingte Ergebniseffekte gegenüber. Darüber hinaus waren die hochgerechneten Ertragsteuern basierend auf dem geringeren Ergebnis vor Steuern mit 45,1 (Vj. 48,9) Millionen Euro um 3,8 Millionen Euro deutlich geringer als im Vorjahr.

Die im Vergleich zur Reduktion des Non-IFRS-EBITA geringere Abschwächung des Nettoergebnisses (non-IFRS) resultierte überwiegend aus den im Vergleich zum Vorjahr um 3,8 Millionen Euro auf 45,1 (Vj. 48,9) Millionen Euro gesunkenen operativen Ertragssteueraufwendungen. Das Nettoergebnis je Aktie (non-IFRS) beträgt 1,54 (Vj. 1,69) Euro, basierend auf durchschnittlich 74,0 (Vj. 74,0) Millionen im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Dies entspricht einem Rückgang um 9 Prozent.

Umsatzerlöse SaaS/nutzungsbasiert

Infolge der zunehmenden Bedeutung neuer Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im Segment Digital Business (bis 2020: Digital Business Platform, DBP) die Erlösart SaaS/nutzungsbasiert aufgenommen. Bei SaaS erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software, inklusive des Betriebs der Software (Hosting). Dabei verfügt der Kunde nicht über die Software, sondern kann diese nur online nutzen. Die Umsätze aus der Erlösart SaaS/nutzungsbasiert beliefen sich im Geschäftsjahr 2021 auf 44,1 (Vj. 31,3) Millionen Euro und lagen damit um 41 Prozent über dem Vorjahr.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG untergliedern sich in drei Segmente: Digital Business, A&N und Professional Services.

Das Segment Digital Business konnte seinen Anteil am Konzernumsatz mit seinen zukunftsorientierten Produkten für die digitale Transformation der Kunden auf

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio. EUR	2021	2020	2019	2018	2017
Gesamtumsatz	833,8	834,8	890,6	865,7	879,0
davon Produktumsatz	684,0	671,1	702,7	682,4	679,4
EBIT (vor allen Steuern)	122,1	136,4	214,8	231,6	222,8
in % vom Gesamtumsatz	14,6	16,3	24,1	26,8	25,3
Konzernüberschuss	84,3	96,1	155,3	165,2	140,6
in % vom Gesamtumsatz	10,1	11,5	17,4	19,1	16,0

Segmentbericht Digital Business 2021

in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %	+/- in % acc ¹
Digital Business	469,5	448,5	5	5
davon Lizenzen	163,4	135,8	20	20
davon Wartung	262,0	281,4	-7	-6
Herstellkosten	-62,5	-50,5	24	24
Bruttoergebnis	407,0	398,0	2	3
Vertriebsaufwendungen	-231,1	-216,0	7	8
F&E-Aufwendungen	-120,1	-113,1	6	7
Segmentergebnis	55,8	68,9	-19	-20
Marge in %	11,9	15,4	-	-

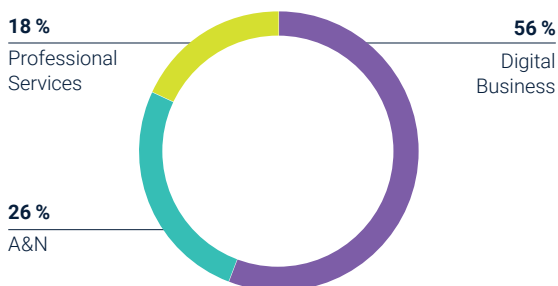
¹ At constant currency (währungsbereinigt).

56 (Vj. 54) Prozent weiter ausbauen. Dies belegt die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses zukunftsträchtigen Bereichs. Insbesondere das darin enthaltene Geschäft aus Cloud-Umsätzen stieg währungsbereinigt signifikant um 42 Prozent auf 44 (Vj. 31) Millionen Euro. Der Umsatz des traditionellen A&N-Segments sank währungsbereinigt um 4 Prozent auf 215 (Vj. 223) Millionen Euro, was durch eine verstärkte Fokussierung auf digitale Produkte zu begründen ist. Damit trug das Segment 26 (Vj. 27) Prozent zum Gesamtumsatz bei.

Das Segment Professional Services erbrachte mit 18 (Vj. 19) Prozent einen Umsatzanteil, der 1 Prozentpunkt unter dem Vorjahr lag. Auch hier wirkte sich der Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts im Vorjahr aus, bereinigt um diesen Effekt liegt der Umsatzanteil auf gleichem Niveau.

Umsatzverteilung 2021

2021	in Mio. EUR	in %
Gesamtumsatz	833,8	100
Digital Business	469,5	56
A&N	214,5	26
Professional Services	149,8	18



Segment Digital Business

Die Software AG hat alle Produkte zur digitalen Transformation, einschließlich des stark wachsenden Cloud- & IoT-Geschäfts, im Geschäftssegment Digital Business gebündelt. Dieses generierte im Jahr 2021 einen Umsatz von 469,5 (Vj. 448,5) Millionen Euro, der damit um 5 Prozent über dem Vorjahr lag. Der ARR des Geschäftssegments Digital Business betrug im Geschäftsjahr 2021 418,5 (Vj. 358,8) Millionen Euro. Das Segmentergebnis des Digital Business belief sich auf 55,8 (Vj. 68,9) Millionen Euro. Angesichts gestiegener Herstellkosten sowie der F&E- und Vertriebsinvestitionen lag es unter dem Vorjahr. Die Segmentmarge des Digital Business betrug im Berichtsjahr entsprechend 11,9 (Vj. 15,4) Prozent

Segment A&N

Das Datenbanksegment für Großrechner (A&N) erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von 214,5 (Vj. 222,8) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 4 bzw. währungsbereinigt von 2 Prozent. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet die Software AG seit einigen Jahren mit einem leichten Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses traditionellen Geschäfts verlangsamt werden konnte, ist ein Beleg für die Treue der A&N-Kundenbasis, die beim Betrieb ihrer geschäftskritischen Applikationen weiterhin auf die zuverlässige Technologie der Software AG setzt. Ein wesentlicher Grund für das gestärkte Vertrauen ist der Ende 2016 angekündigte Beschluss der Software AG, das A&N-Portfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm Adabas & Natural

Segmentbericht Adabas & Natural 2021

in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %	+/- in % acc ¹
Lizenzen	77,2	81,4	-5	-4
Wartung	137,3	141,2	-3	-1
Produktumsatz	214,5	222,6	-4	-2
Sonstige	0	0,2		
Gesamtumsatz	214,5	222,8	-4	-2
Herstellkosten	-7,7	-8,3	-7	-5
Bruttoergebnis	206,7	214,5	-4	-2
Vertriebsaufwendungen	-29,8	-35,0	-15	-14
F&E-Aufwendungen	-31,0	-30,9	1	0
Segmentergebnis	145,9	148,7	-2	0
Marge in %	68,0	66,7		

¹ At constant currency (währungsbereinigt).

2050+ hat sich seither positiv ausgewirkt und wird mittelfristig weitere Impulse für diesen Bereich mit sich bringen.

Die A&N-Lizenz Erlöse sanken im Berichtsjahr um 5 Prozent bzw. währungsbereinigt um 4 Prozent auf 77,2 (Vj. 81,4) Millionen Euro. Die Wartungsumsätze dieses Segments erreichten 137,3 (Vj. 141,2) Millionen Euro; das entspricht einem Rückgang um 3 Prozent bzw. währungsbereinigt um 1 Prozent.

Das A&N-Segmentergebnis ging auf 145,9 (Vj. 148,7) Millionen Euro zurück. Sowohl die Herstellkosten des Segments als auch die Vertriebsaufwendungen waren in der Berichtsperiode rückläufig. Die F&E-Aufwendungen sind trotz der negativen Umsatzentwicklung leicht gestiegen, um die Zukunftsfähigkeit dieses Segments auch mittelfristig zu gewährleisten. Die Segmentmarge im A&N-Bereich lag mit 68,0 (Vj. 66,7) Prozent 1 Prozentpunkt über dem Vorjahr.

Segment Professional Services

Dieses Segment wurde 2019 einer Neuausrichtung unterzogen mit Fokus auf die Implementierung von Lösungen in Kooperation mit Kunden und Partnern. Im Jahr 2020 trennte sich das Unternehmen vom spanischen Professional-Services-Geschäft. Im Geschäftsjahr 2021 generierte der Bereich einen Umsatz von 149,8 (Vj. 163,6) Millionen Euro. Dies bedeutet ein Minus von 8 Prozent. Bereinigt um den Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts im Jahr 2020, erhöhte sich der Umsatz im Professional-Service-Bereich im Berichtsjahr um 4 Prozent (währungsbereinigt ebenfalls 4 Prozent). Das Segmentergebnis wuchs um 57 Prozent bzw. währungsbereinigt um 59 Prozent auf 27,8 (Vj. 17,7) Millionen Euro. Die Herstellkosten, die den mit Abstand größten Anteil der Aufwendungen ausmachten, gingen um 17 Prozent, währungsbereinigt um 17 Prozent, auf 108,6 (Vj. 130,5) Millionen Euro zurück. Die Vertriebsaufwendungen sanken um 13 Prozent bzw. währungsbereinigt um 12 Prozent auf

Segmentbericht Professional Services 2021

in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %	+/- in % acc ¹
Gesamtumsatz	149,8	163,6	-8	-8
Herstellkosten	-108,6	-130,5	-17	-17
Bruttoergebnis	41,2	33,1	25	26
Vertriebsaufwendungen	-13,4	-15,4	-13	-12
Segmentergebnis	27,8	17,7	57	59
Marge in %	18,5	10,8		

¹ At constant currency (währungsbereinigt).

13,4 (Vj. 15,4) Millionen Euro. Die Segmentmarge erreichte 18,5 (Vj. 10,8) Prozent. Die Gründe für den Margenanstieg liegen im Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts sowie an pandemiebedingten positiven Ergebniseffekten, wie einer sehr hohen Auslastungsrate und Kosteneinsparungen durch reduzierte Reiseaktivitäten. Darüber hinaus wurde im Rahmen der Transformation die Unterstützung der produktgetriebenen Geschäftsbereiche durch den Professional-Services-Bereich weiter intensiviert, was mit einer erhöhten internen Kostenverrechnung im Vergleich zum Vorjahr einherging.

Die strategischen Beratungsleistungen der Software AG waren auch im Geschäftsjahr 2021 von hoher Relevanz für die Kunden. Das Unternehmen hat sich nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität als Unternehmensziele für dieses Segment gesteckt – mit geringerer Betonung auf ein schnelles Umsatzwachstum. Somit konnte das Beratungsgeschäft den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen.

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE DES KONZERNS

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Mit ihrem Finanzmanagement verfolgt die Software AG das Ziel, das Wachstum des Konzerns sowie die kontinuierliche Optimierung des Portfolios durch eine adäquate Finanzierungsstruktur zu unterstützen – unabhängig von kurzfristigen Veränderungen der Kapitalmarktbedingungen. Die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften im Konzern wird durch eine zentrale Organisation des **Liquiditätsmanagements** sichergestellt. Dazu

stehen ausreichende Finanzmittel aus dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sowie aus bestehenden Kreditvereinbarungen zur Verfügung. Die hohe Eigenkapitalquote und der Free Cashflow der Software AG bieten die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen Wachstums sowie für gezielte Akquisitionen.

Die zentrale Finanzabteilung setzt die Finanzpolitik und das Risikomanagement auf Basis der vom Vorstand festgelegten Richtlinien um. Durch ein aktives **Working-Capital-Management** wird die Liquiditätsposition der Software AG zentral gesteuert. Geldanlagen sind grundsätzlich kurzfristig orientiert, was zu einer geldmarktnahen Verzinsung des Konzernguthabens führt. Um Ausfallrisiken konsequent zu minimieren, streut die Software AG ihre Anlagen breit und wählt ihre Geschäftspartner nach strengen Kriterien aus.

Darüber hinaus überwacht die zentrale Finanzabteilung die Währungsrisiken für alle Konzerngesellschaften, steuert interne Verrechnungen von Währungspositionen und minimiert verbleibende Salden selektiv mithilfe derivativer Finanzinstrumente. Dabei werden ausschließlich bestehende Bilanzposten oder zu erwartende Cashflows abgesichert.

FINANZIERUNGSANALYSE

Zum 31. Dezember 2021 verfügte die Software AG über eine **Nettoliquidität** (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich finanzieller Verbindlichkeiten) von 277,2 (Vj. 220,1) Millionen Euro. Die Steigerung im Vergleich zum Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 116,2 (Vj. 112,4) Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 28,7 (Vj. 10,3) Millionen Euro und dem mit 17,1 (Vj. 99,8) Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, davon 56,6 (Vj. 56,6) Millionen

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	585,8	480,0	513,6	462,4	365,8
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	84,8	16,4	96,4	111,9	210,3
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	223,8	243,5	200,2	201,4	100,3
Nettoliquidität	277,2	220,1	217,0	149,0	55,2
Eigenkapital	1.438,2	1.312,5	1.357,5	1.239,1	1.118,3
Eigenkapitalquote in %	65	64	64	62	59
Bilanzsumme	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5

Euro Dividendenzahlungen und Rückzahlung kurzfristiger Finanzierungen in Höhe von 7,5 (Vj. 52,8) Millionen Euro, sowie der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 13,0 (Vj. 15,6) Millionen Euro. Darüber hinaus wurden langfristige finanzielle Verbindlichkeiten im Saldo in Höhe von 60,0 (Vj. 25,1) Millionen Euro neu aufgenommen. Dabei wurden 60,0 (Vj. 50,1) Millionen Euro neu aufgenommen und 0,0 (Vj. 25,0) Millionen Euro getilgt.

Der Free Cashflow erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent auf 91,4 (Vj. 87,6) Millionen Euro. Diese Steigerung resultierte im Wesentlichen aus dem im Vergleich zum Vorjahr von 112,4 um 3,8 auf 116,2 Millionen Euro erhöhten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit.

Zur Deckung des allgemeinen Working-Capital-Bedarfs erfolgte eine Nettokrediterhöhung der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 60,0 Millionen Euro (Vj. Nettokreditrückführung von 24,7 Millionen Euro). Auf der Auszahlungsseite standen Dividendenzahlungen in Höhe von 56,6 (Vj. 56,6) Millionen Euro.

Das Eigenkapital betrug zum Ende des Berichtsjahrs 1.438,2 (Vj. 1.312,5) Millionen Euro und lag damit mit 125,7 Millionen Euro oder um 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Erhöhung des Eigenkapitals ergab sich im Wesentlichen aus den um 98,0 Millionen Euro verringerten sonstigen Rücklagen und den um 27,7 Millionen Euro auf 1.369,4 (Vj. 1.341,7) Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen.

Die sonstigen Rücklagen betragen -27,8 (Vj. -125,8) Millionen Euro. Diese Verringerung des negativen Wertes der sonstigen Rücklagen um 98,0 Millionen Euro resultierte überwiegend aus dem positiven Effekt der Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 83,6 Millionen Euro sowie mit 13,9 Millionen Euro aus der Anpassung der Bewertung von Pensionsverpflichtungen. Der positive Währungseffekt bei der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe ergab sich überwiegend aus dem deutlich höheren Wert des US-Dollars, der von 1,23 auf 1,13 US-Dollar/Euro um 7,7 Prozent gestiegen ist. Auch andere Fremdwährungen, zum Beispiel der Israelische Schekel und das Britische Pfund, stiegen im Wert gegenüber dem Euro und trugen so zur positiven Eigenkapitalentwicklung bei. Der positive Effekt aus der Anpassung der Bewertung der Pensionsrückstellung resultierte aus den im Jahr 2021 deutlich gestiegenen Aktienmärkten, da ein erheblicher Teil der Rückde-

ckungswerte des Planvermögens aus Aktien besteht. Dadurch hat sich die Pensionsrückstellung als Saldo von Pensionsverpflichtungen und Rückdeckungswerten deutlich verringert.

Die Gewinnrücklagen erhöhten sich aufgrund des Saldos aus dem Konzernüberschuss von 84,3 (Vj. 96,1) Millionen Euro abzüglich der gezahlten Dividende von 56,6 (Vj. 56,6) Millionen Euro.

Die Kapitalrücklage blieb mit 22,6 (Vj. 22,6) Millionen Euro auf Vorjahresniveau.

Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, verbesserte sich mit 64,7 (Vj. 64,3) Prozent geringfügig im Vergleich zum Vorjahr. Das Grundkapital der Software AG von 74.000.000 Aktien per 31. Dezember 2021 blieb unverändert im Vergleich zum Vorjahr.

FINANZIERUNGSTRUMENTE

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf einem anhaltend starken Free Cashflow. Für einen darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf werden Bankkredite, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein finanzielles Risiko besteht darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könnte. Dazu zählen etwa Kreditvereinbarungen, Leasingverträge oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung begrenzen dieses Risiko. Daher können fällige Zahlungsverpflichtungen durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen variable und feste Zinssätze aus und haben Restlaufzeiten bis maximal neun Jahre. Im Falle variabler Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2021.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Im Zentrum der Finanzierungsstrategie der Software AG steht ihr starker Free Cashflow, der zusammen mit der hohen Eigenkapitalquote die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen sowie des anorganischen Wachstums bietet. Als weitere Finanzierungsquelle wurde Ende November 2020 eine revolvingende und syndizierte Kreditlinie über 300 Millionen Euro abgeschlossen. Die ursprüngliche Laufzeit bis 2023 wurde im Oktober 2021 um ein Jahr bis 2024 verlängert und kann

ein weiteres Mal um ein Jahr verlängert werden. Darüber hinaus beinhaltet der Darlehensvertrag eine Erhöhungsoption des Kreditvolumens von bis zu 100 Millionen Euro. Diese Kreditlinie kann für allgemeine Unternehmenszwecke, einschließlich Mergers & Acquisitions, genutzt werden. Als zusätzliche Finanzierungsquelle hat die Software AG Anfang 2022 an die Silver-Lake-Gruppe Wandelschuldverschreibungen über 344,3 Millionen Euro mit einer Laufzeit bis Anfang 2027 emittiert. Die Erlöse aus der Transaktion werden in das weitere Wachstum investiert und dienen dazu, das Akquisitionsprogramm voranzutreiben. In Verbindung mit der komfortablen Liquiditätsposition und freien Liquiditätslinien wird eine von kurzfristigen Änderungen der Kapitalmarktbedingungen unabhängige Finanzierungsstruktur erreicht, mit der die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sichergestellt wird, und die Raum für strategische Weiterentwicklungen lässt.

INVESTITIONSANALYSE

Investitionen in Sachanlagen und nicht akquisitionsbedingte immaterielle Vermögenswerte des bilanzierten Anlagevermögens sind für ein Softwareunternehmen wie die Software AG im Allgemeinen von untergeordneter Bedeutung. Im Geschäftsjahr 2021 wurden nahezu wie im Vorjahr im Saldo insgesamt 19,8 (Vj. 15,8) Millionen Euro in das Anlagevermögen investiert und keine nennenswerten größeren Einzelinvestitionen in das Anlagevermögen getätigt.

LIQUIDITÄTSANALYSE

Im Geschäftsjahr 2021 hat sich der Cashflow deutlich erhöht. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** stieg um 3 Prozent oder 3,8 Millionen Euro auf 116,2 (Vj. 112,4) Millionen Euro.

Dieser Zuwachs resultierte im Wesentlichen aus den im Saldo negativen Effekten aus einem im Vergleich zum Vorjahr mit 11,8 Millionen Euro geringeren Konzernüberschuss, negativen Auswirkungen aus den um 4,0 Millionen Euro geringeren Ertragssteuerausgaben sowie den negativen Effekten aus der Erhöhung der Forderungen und anderer Aktiva von 23,4 Millionen Euro.

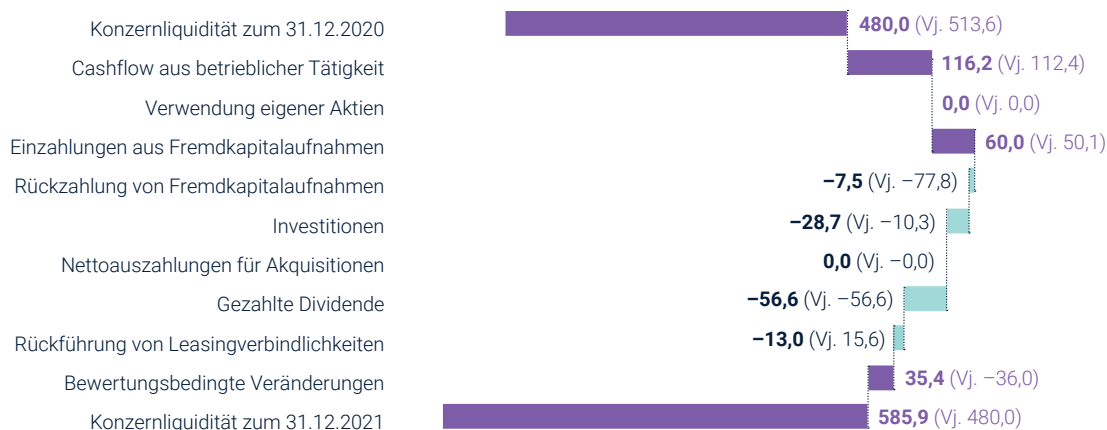
Dem standen positive Cashflow-Entwicklungen durch einen mit 21,7 Millionen Euro höheren Aufbau der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva sowie mit 21,3 Millionen Euro geringere Ertragssteuerzahlungen gegenüber.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** erhöhte sich um 180 Prozent von -10,3 Millionen Euro um -18,4 Millionen Euro auf -28,7 Millionen Euro. Diese Steigerung resultierte im Wesentlichen aus dem Saldo der um 8,3 Millionen Euro höheren Einzahlungen aus dem Verkauf von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und den um 27,0 Millionen Euro höheren Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** verringerte sich um 83 Prozent auf -17,1 Millionen Euro im Vergleich zu -99,8 Millionen Euro im Vorjahr 2020. Diese Reduktion des negativen Finanzierungs-Cashflows beruht im Wesentlichen auf einer im Vergleich zum Vorjahr um

Entwicklung der Konzernliquidität 2021

in Mio. EUR



Ermittlung des Free Cashflows 2021 in Mio. EUR

Free Cashflow 2021 in Mio. EUR	2021	2020
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116,2	112,4
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögenswerten	2,1	1,4
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte	-11,1	-9,5
Mittelzufluss aus dem Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	1,1	2,6
Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-3,9	-3,8
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-13,0	-15,5
Free Cashflow	91,4	87,6

Kapitalflussrechnung 2021

in Mio. EUR	2021	2020
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116,2	112,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-28,7	-10,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-17,1	-99,8
Bewertungsbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	35,4	-36,0
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	105,8	-33,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	585,8	480,0
Free Cashflow	91,4	87,6

45,3 Millionen Euro geringeren Tilgung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten, einer mit 9,9 Millionen höheren Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten sowie einer mit 25,0 Millionen Euro geringeren Tilgung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten.

Außerdem war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit durch die Dividendenzahlungen in Höhe von 56,6 (Vj. 56,6) Millionen Euro belastet.

Der **Free Cashflow** erreichte im Berichtsjahr 91,4 (Vj. 87,6) Millionen Euro und lag damit um 4 Prozent über dem Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz entsprach dies einem Anteil von 10,9 Prozent im Vergleich zu 10,5 Prozent im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 91,4/84,3 Millionen Euro) betrug 108,4 (Vj. 91,1) Prozent. Der Free Cashflow pro Aktie erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 1,18 Euro um 4 Prozent auf 1,24 Euro.

Die Software AG definiert den Free Cashflow als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich des Cashflows aus Investitionstätigkeit ohne Mittelzufluss aus dem Verkauf kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte,

Auszahlungen für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen, Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten.

Insgesamt spiegelt die Kapitalflussrechnung die wertorientierte Ausrichtung der Software AG auf Wachstum wider, das heißt, der starke Cashflow wird gezielt für zukunftsorientierte Investitionen und Dividendenausschüttungen eingesetzt.

VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

Die Bilanz der Software AG zeigt sich weiterhin robust. Zum 31. Dezember 2021 hat sich die Bilanzsumme auf 2.221,4 Millionen Euro im Vergleich zu 2.039,9 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag um 9 Prozent erhöht.

Auf der **Aktivseite** erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 116,9 auf 874,9 (Vj. 758,0) Millionen Euro, wobei sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten seit Jahresanfang 2021 von 480,0 Millionen um 105,8 Millionen auf 585,8 Millionen Euro erhöhte. Die Analyse der Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten wurde oben im Kapitel Liquiditätsanalyse dargestellt.

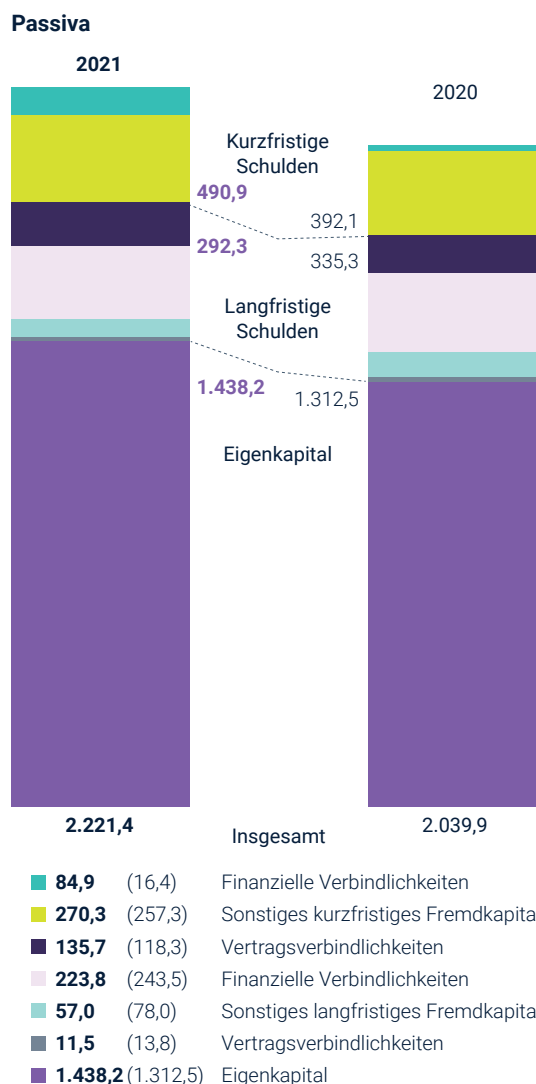
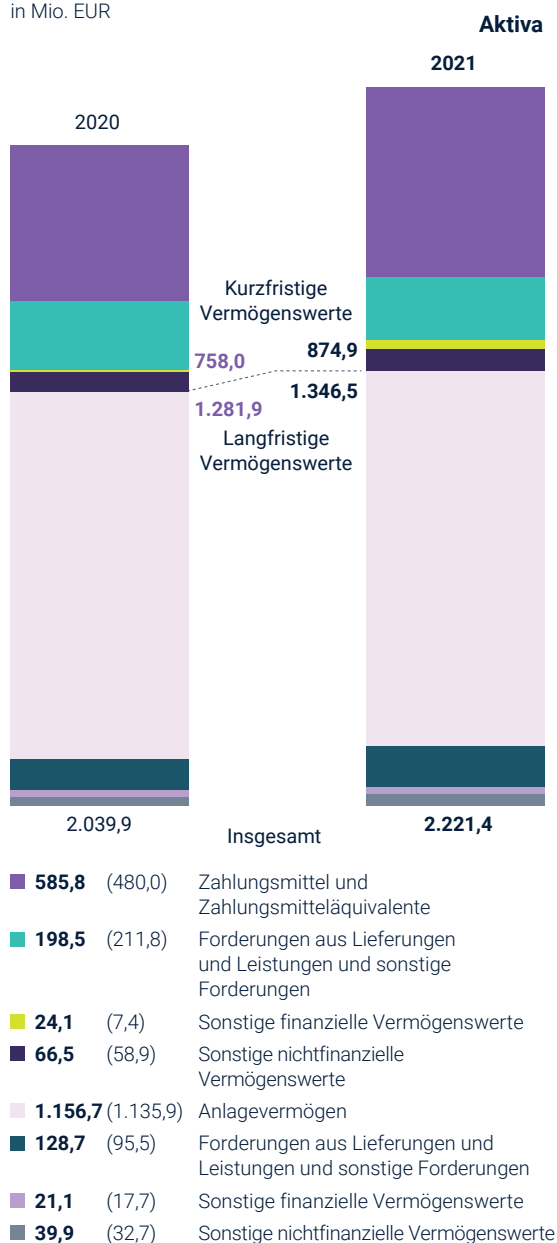
Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich von 7,4 Millionen Euro auf 24,1 Millionen Euro um 16,7 Millionen Euro. Dieser Anstieg in Höhe von 17,6 Millionen Euro ergab sich im Rahmen des Asset Managements, dessen Anteil nicht den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zuzurechnen ist, und kleineren gegenläufigen Effekten aus den Absicherungsgeschäften für die Aktienoptionsprogramme.

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen verringerten sich um 13,3 Millionen Euro auf 198,5 (Vj. 211,8) Millionen Euro. Dies resultierte aus der Umstellung von zeitlich unbefristeten Lizenzverkäufen auf das Subskriptionsgeschäft, bei dem die Kunden den Lizenzanteil aus diesen Verträgen in der Regel später bezahlen. Dadurch kam es zu einer Verlagerung von kurzfristigen zu langfristigen Forderungen, die sich entsprechend erhöhten.

Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte erhöhten sich von 28,7 Millionen Euro im Vorjahr um 10,8 Millionen Euro auf 39,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Von diesem Anstieg sind 7,7 Millionen Euro auf den Anstieg der aktiv abgegrenzten Vorauszahlungen für Veranstaltungen zurückzuführen, die

Bilanzstruktur

in Mio. EUR



pandemiebedingt nicht im Geschäftsjahr 2021 durchgeführt werden konnten und deshalb ins Jahr 2022 verschoben wurden.

Bei den langfristigen Vermögenswerten war eine Erhöhung um 64,6 Millionen Euro auf 1.346,5 (Vj. 1.281,9) Millionen Euro zu verzeichnen. Diese Steigerung resultierte aus dem Saldo der im Folgenden dargestellten zum Teil gegenläufigen Effekte.

Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich von 99,3 Millionen Euro im Vorjahr um 11,8 Millionen

auf 87,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Davon entfielen -17,5 Millionen Euro auf Amortisationen und 3,4 Millionen Euro auf positive Währungseffekte. Die übrigen Veränderungen ergaben sich aus den Nettoinvestitionen in betrieblich genutzte Software in Höhe von 2,3 Millionen Euro.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte erhöhten sich von 947,4 Millionen Euro im Vorjahr um 38,7 Millionen auf 986,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Dieser Anstieg resultierte ausschließlich aus Währungskurs-

effekten im Wesentlichen durch die gestiegenen Währungskurse des US-Dollars und des Israelischen Scheckels. Ein großer Teil dieser Position denominated in US-Dollar, der sich im Wert im Vergleich zum Euro von 1,23 USD/Euro am 31.12.2020 auf 1,13 USD/Euro am 31. Dezember 2021 erhöht hat.

Die Sachanlagen verringerten sich von 82,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 um 5,4 Millionen auf 76,9 Millionen Euro zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2021, im Wesentlichen durch Abschreibungen und zu einem geringeren Teil durch Währungseffekte.

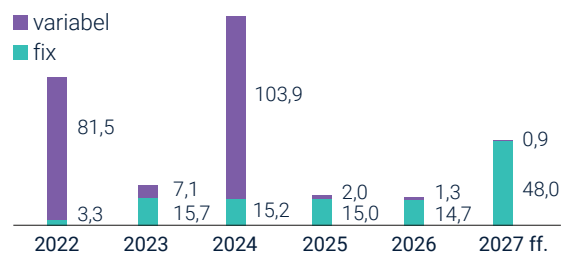
Des Weiteren erhöhten sich die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen von 95,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 128,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Dieser Anstieg resultierte überwiegend aus der weiter vorangetriebenen Umstellung des Vertriebsmodells von zeitlich unbegrenzten Lizenzen auf zeitlich begrenzten Subskriptionen sowie aus Währungseffekten.

Auf der **Passivseite** erhöhten sich die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2021 um 98,8 Millionen Euro oder 25 Prozent auf 490,9 (Vj. 392,1) Millionen Euro.

Insbesondere die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich von 16,4 Millionen um 68,5 Millionen auf 84,9 Millionen Euro, primär durch Umgliederung von bisher als langfristig ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 6,4 Millionen auf 53,5 (Vj. 47,1) Millionen Euro. Diese Entwicklung spiegelt auch das gestiegene Kreditorenvolumen im Rahmen der höheren Kosten durch gestiegene Investitionen aufgrund der Helix-Strategie wider. Darüber hinaus stiegen die sonstigen Rückstellungen von 38,8 Millionen um 5,1 Millionen auf 43,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 an.

Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten



Des Weiteren stiegen die Vertragsverbindlichkeiten von 118,3 Millionen um 17,4 Millionen Euro auf 135,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Diese Erhöhung resultierte etwa zu 50 Prozent aus der Steigerung von Vorauszahlungen auf zukünftige Wartungsumsätze und zu weiteren 50 Prozent aus der Stärke der Fremdwährungen, im Wesentlichen des US-Dollars und des Kanadischen Dollars.

Die langfristigen Schulden reduzierten sich von 335,3 Millionen Euro um 43,0 Millionen Euro oder 13 Prozent auf 292,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021.

Diese Verringerung resultierte aus den von 243,5 Millionen Euro im Vorjahr um 19,7 Millionen auf 223,8 Millionen Euro im Jahr 2021 reduzierten langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2021 wurden 60,0 Millionen Euro langfristige Finanzverbindlichkeiten neu aufgenommen und Umgliederungen in kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten durchgeführt.

Des Weiteren haben sich die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen von 55,4 Millionen Euro im Vorjahr um 20,4 Millionen auf 35,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 verringert. Diese Reduktion ergab sich überwiegend aus den im Jahr 2021 deutlich gestiegenen Aktienmärkten, da ein erheblicher

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Aktiva					
Kurzfristiges Vermögen	874,9	758,0	776,0	724,9	650,3
Langfristiges Vermögen	1.346,5	1.281,9	1.340,1	1.283,0	1.257,2
	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5
Passiva					
Kurzfristiges Fremdkapital	490,9	392,1	468,2	488,4	582,6
Langfristiges Fremdkapital	292,3	335,3	290,4	280,4	206,6
Eigenkapital	1.438,2	1.312,5	1.357,5	1.239,1	1.118,3
	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5

Teil der Rückdeckungswerte des Planvermögens aus Aktien besteht. Dadurch hat sich die Pensionsrückstellung als Saldo von Pensionsverpflichtungen und Rückdeckungswerten deutlich verringert.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2021 betrug die Nettoliquidität 277,2 (Vj. 220,1) Millionen Euro, das Eigenkapital erhöhte sich um 125,7 Millionen Euro auf 1.438,2 (Vj. 1.312,5) Millionen Euro; es lag damit um 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Ursachen dieser Erhöhung wurde oben im Kapitel Finanzierungsanalyse dargestellt.

NICHTBILANZIERTES VERMÖGEN

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt die Software AG auch nichtbilanzierungsfähige Vermögenswerte. Zu den nichtbilanzierten Vermögenswerten gehören die Marke Software AG sowie die selbst hergestellten Softwareprodukte als wichtige immaterielle Vermögenswerte. Auch die Mitarbeiter sind mit ihrer Qualifikation und ihrem Engagement für den Erfolg der Software AG maßgeblich.

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DER SOFTWARE AG

EINZELABSCHLUSS

Der Einzelabschluss der Software AG wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts aufgestellt.

Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Zum 31. Dezember 2021 ist die **Bilanzsumme** der Software AG von 994,6 Millionen Euro im Vorjahr auf 1.022,8 Millionen Euro um insgesamt 28,2 Millionen Euro gestiegen.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2021	2020	+/-
Immaterielle Vermögensgegenstände	23,8	27,0	-3,2
Sachanlagen	37,7	37,9	-0,2
Finanzanlagen	685,6	700,3	-14,7
Vorräte	0,0	0,1	-0,1
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	98,8	76,8	22,0
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	164,4	143,1	21,3
Rechnungsabgrenzungsposten	11,1	9,4	1,7
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung	1,4	0,0	100
Aktiva	1.022,8	994,6	28,2
Eigenkapital	248,4	296,7	-48,3
Rückstellungen	113,4	108,1	5,3
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	288,3	235,3	53,0
Übrige Verbindlichkeiten	372,6	354,4	18,2
Rechnungsabgrenzungsposten	0,1	0,1	0,0
Passiva	1.022,8	994,6	28,2

- Die **immateriellen Vermögensgegenstände** verringerten sich um 3,2 Millionen Euro. Dies resultiert im Wesentlichen aus den planmäßigen Abschreibungen.
- Die **liquiden Mittel** erhöhten sich um 21,3 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividendenausschüttungen, Konzernfinanzierungen und Managementgebühren der Tochtergesellschaften generiert. Daher ist der Cashflow der Software AG weitgehend von Entscheidungen bezüglich Dividendenausschüt-

tungen der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abhängig. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Aufstellung einer solchen verzichtet wurde.

- Das **Eigenkapital** der Software AG verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 48,3 Millionen Euro. Dieser Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 7,9 Millionen Euro und der im Geschäftsjahr 2021 durchgeführten Dividendenausschüttung an die Anteilseigner der Software AG in Höhe von 56,2 Millionen Euro.
- Die **Rückstellungen** blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** erhöhten sich um 53,0 Millionen Euro. Im Wesentlichen steht dies im Zusammenhang mit der Nettoaufnahme von Investitionsdarlehen.
- Die **übrigen Verbindlichkeiten** blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert.

Ertragslage der Software AG

Die wesentlichen Posten der **Gewinn- und Verlustrechnung** setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %
Lizenzen	51,9	49,2	5,5
Wartung	101,1	103,6	-2,4
Software as a Service	4,7	7,5	-37,3
Dienstleistungen	123,7	98,8	25,2
Umsatzerlöse	281,4	259,1	8,6
Operative Erträge und Aufwendungen	-346,5	-306,1	13,2
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	77,5	93,0	-16,7
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	12,4	46,0	-73,0
Finanzergebnis	-1,0	-2,2	-54,5
Ergebnis vor Steuern	11,4	43,8	-74,0
Steuern	-3,5	-2,3	52,2
Jahresüberschuss	7,9	41,5	-81,0

- Die **Lizenz Erlöse** resultieren aus lizenzbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten die wartungsbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern.

- Die **SaaS-Umsätze** resultieren aus SaaS-bezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem SaaS-Geschäft im Inland.
- Die **Dienstleistungen** beinhalten die – an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten – Managementgebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Forschungs- und Entwicklungskosten.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren Beratungskosten, gestiegenen Aufwendungen für bei Tochtergesellschaften erworbenen Dienstleistungen sowie höheren Aufwendungen für Hosting.
- Im Posten **Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich der Saldo im Wesentlichen durch die Beteiligungsabschreibung auf die TrendMiner NV, Hasselt, in Höhe von 15,3 Millionen Euro.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die positive Veränderung im Vergleich zum Vorjahr resultierte in erster Linie aus Zinserträgen im Zusammenhang mit Steuerzahlungen.

Ausblick

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns sowie aus den Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden. Insoweit wird auf den **Ausblick** des Konzerns in diesem zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

GRUNDLAGEN

BERICHTSSYSTEMATIK

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG (im Folgenden nichtfinanzielle Erklärung) bezieht sich auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021. Die Berichterstattung erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2017 in dieser Form im zusammengefassten Lagebericht.

Gemäß § 289c des Handelsgesetzbuchs (HGB) sind in der nichtfinanziellen Erklärung jeweils diejenigen Angaben zu machen, die für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Unternehmens sowie der Auswirkungen seiner Tätigkeit auf mindestens die in § 289c Absatz 2 HGB genannten Aspekte erforderlich sind. Gemäß § 289d HGB hat sich die Software AG bei der Erstellung der nichtfinanziellen Erklärung an dem internationalen Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI) sowie an den Industriestandards des US-amerikanischen Rats für Nachhaltigkeitsberichtsstandards (Sustainability Accounting Standards Board, SASB) orientiert.

Der Berichtsinhalt der nichtfinanziellen Erklärung bezieht sich auf die Software AG und den Software AG-Konzern. Die zugrunde liegende Datenbasis für die nichtfinanziellen Kennzahlen des Konzerns entspricht grundsätzlich dem Konsolidierungskreis der Finanzberichterstattung. Sofern ein abweichender Einbezug vorliegt, erfolgt eine entsprechende Erläuterung. Die in Bezug auf die jeweiligen Aspekte dargestellten Maßnahmen sind in ihrer zeitlichen Dimension fortlaufend, sofern nicht anders ausgeführt.

Externe Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung

Die nichtfinanzielle Erklärung der Software AG wird von der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (BDO), mit dem Ziel der Erlangung einer begrenzten Sicherheit auf der Grundlage des Prüfungsstandards International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised) geprüft.

BESCHREIBUNG DES GESCHÄFTSMODELLS

Als globaler Technologiedienstleister bietet die Software AG seit über 50 Jahren Softwarelösungen und entsprechende Dienstleistungen für ihre Kunden an. Das Unternehmen wurde aus der Überzeugung heraus gegründet, dass Software die Welt verändern wird. Die Gründer legten das Fundament für ein wertorientiertes Handeln der Software AG und prägten damit die Unternehmenskultur. Bis heute ist die Software AG die innovative, unabhängige Kraft hinter vielen bekannten Marken weltweit und begleitet diese auf ihrem Weg in die Digitalisierung. Gemäß der Überzeugung, dass nur eine wirklich vernetzte Welt eine nachhaltige Welt sein kann, arbeitet das Unternehmen daran, den digitalen Wandel verantwortungsvoll zu gestalten. Die Software AG hilft den weltweit führenden Unternehmen, sich sinnvoll zu transformieren. Mit diesem Beitrag unterstützt sie die Wirtschaft bei der Gestaltung einer intelligenteren und besseren Zukunft.

Weitere Informationen zur Geschäftstätigkeit sowie zum [Geschäftsmodell](#) der Software AG finden sich im Kapitel Grundlagen des Konzerns im zusammengefassten Lagebericht.

Angabepflichten nach der EU-Taxonomieverordnung

Die Software AG ist gemäß den auf der Richtlinie 2013/34/EU beruhenden Regelungen der §§ 289b ff./§§ 315b ff. HGB verpflichtet, Angaben über nichtfinanzielle Belange zu erstellen. In diesem Zusammenhang muss sie gemäß Art. 8 der Verordnung (EU) 2020/852 vom 18. Juni 2020 (Taxonomieverordnung) in ihrer nichtfinanziellen Erklärung erläutern, wie und in welchem Umfang sie Wirtschaftstätigkeiten ausübt, die als ökologisch nachhaltig im Sinne der Taxonomieverordnung eingestuft werden können und somit als taxonomiekonform gelten. Für das erste Anwendungsjahr hat der Gesetzgeber jedoch Erleichterungen vorgesehen, weswegen lediglich eine Einordnung in taxonomiefähige und nicht taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten zu erfolgen hat und die Taxonomiekonformität anhand technischer Bewertungskriterien noch nicht zu würdigen ist.

Ob eine wirtschaftliche Tätigkeit als taxonomiefähig einzustufen ist, hat im Geschäftsjahr 2021 in Bezug auf die Umweltziele Klimaschutz und Anpassungen an den Klimawandel zu erfolgen. Zur Konkretisierung der Taxonomiefähigkeit und -konformität hat die Europäische Kommission die Delegierte Verordnung (EU) 2021/2139 erlassen.

Nach dieser delegierten Verordnung kommen im Bereich Information und Kommunikation unter anderem folgende Wirtschaftstätigkeiten grundsätzlich als taxonomiefähig im Hinblick auf das Umweltziel Klimaschutz in Betracht:

- Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten
- Datenbasierte Lösungen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen

Eine Einstufung der Aktivitäten der Software AG als taxonomiefähig in Bezug auf das Umweltziel Klimaschutz scheidet jedoch aus folgenden Gründen aus:

Die Software AG bietet Softwarelösungen und Dienstleistungen an, die ihre Kunden dann entsprechend ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit einsetzen. Grundsätzlich könnten sich die Wirtschaftstätigkeiten der Software AG als ermöglichende Tätigkeiten im Sinne des Art. 10 Abs. 1 i. V. m. Art. 16 Taxonomieverordnung klassifizieren lassen. Die Produkte der Software AG zeichnen sich dadurch aus, dass sie Unternehmen dabei unterstützen, IT-Systeme und Daten zu integrieren, Geschäftsprozesse zu optimieren, bessere Entscheidungen zu treffen und somit in Summe effizienter zu agieren und Ressourcen

zu sparen. Ob es sich bei den Tätigkeiten der Software AG im Einzelnen tatsächlich um taxonomiefähige ermöglichende Tätigkeiten handelt, bemisst sich jedoch danach, wie die Produkte und Dienstleistungen der Software AG von deren Kunden eingesetzt werden, was weder im Verantwortungs- noch Kenntnisbereich der Software AG liegt. Die Auswirkungen des Einsatzes der Software AG-Produkte durch die spezifische Verwendung und die Einsatzbereiche aufseiten der Kunden der Software AG müsste messbar gemacht werden. Hierüber erhält die Software AG von ihren Kunden jedoch keine ausreichenden Daten. Entsprechend kann die Software AG ihren wesentlichen Beitrag zum ersten Umweltziel Klimaschutz durch den Einsatz ihrer Produkte und Lösungen nicht umfassend dokumentieren und nachweisen.

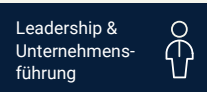
Darüber hinaus lassen sich die wirtschaftlichen Tätigkeiten der Software AG im Hinblick auf das Umweltziel Anpassungen an den Klimawandel unter keine der als taxonomiefähig ausgewiesenen Wirtschaftstätigkeiten subsumieren. Grund dafür ist auch hier, dass die Produkte und Dienstleistungen der Software AG selbst beispielsweise keine physischen Lösungen umsetzen, mit denen die wichtigsten Klimarisiken erheblich reduziert werden. Daher kann die Software AG keinen taxonomiefähigen Anteil an den Umsatzerlösen ausweisen.

Die taxonomiefähige CapEx-Quote der Software AG liegt bei 43,6 Prozent und umfasst hauptsächlich Investitionsausgaben für den Fuhrpark und die Grundstücke bzw. Gebäude des Konzerns. Der taxonomiefähige Anteil am OpEx der Software AG liegt indes bei 2,6 Prozent und beinhaltet Aufwendungen für kurzfristiges Leasing sowie Wartung der Immobilien. Der Nenner umfasst im Wesentlichen Aufwendungen für F&E.

NACHHALTIGKEITSLEITBILD

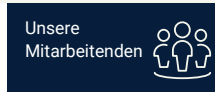
Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln sind Leitprinzipien, die im Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Wir sind der festen Überzeugung, dass moralische Grundsätze und wirtschaftlicher Erfolg zusammengehören. Um künftige Generationen und unseren Planeten zu schützen, verpflichten wir uns, nicht nur wirtschaftliche, sondern auch ökologische und gesellschaftliche Werte zu schaffen.

Unser Nachhaltigkeitsprogramm 2025 leitet uns dabei, unsere Ambitionen in fünf zentralen Handlungsfeldern zu erreichen.



Leadership & Unternehmensführung

Wir haben den Anspruch, Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil in unserer Geschäftstätigkeit zu verankern und unsere Verpflichtungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) zu erfüllen. Mit unserer verantwortungsvollen Unternehmensführung verfolgen wir langfristige Ziele, die auf Wachstum und externe Anerkennung für erstklassige ESG-Leistungen ausgerichtet sind. Als Softwareunternehmen stehen wir für Informationssicherheit und Datenschutz auf höchstem Niveau – ganz im Sinne unserer Kunden und Partner. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Mitarbeiter entscheidend für unseren Erfolg als nachhaltig handelndes Unternehmen sind.



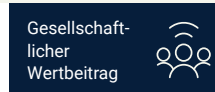
Unsere Mitarbeitenden

Wir haben den Anspruch, unsere Unternehmenskultur zu pflegen, die auf Respekt, Transparenz und Inklusion basiert. Wir wollen stets die besten Talente für die Software AG gewinnen und diese im Unternehmen halten. Dies erreichen wir durch die gezielte Förderung des Engagements unserer Mitarbeiter sowie ein inklusives und faires Arbeitsumfeld, in dem sich alle Mitarbeiter gemäß ihren Bedürfnissen entwickeln und ihr volles Potenzial ausschöpfen können.



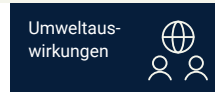
Kunden & Technologie

Wir haben den Anspruch, für unsere Kunden ein verlässlicher Partner für hochwertige und individuell anpassbare Softwarelösungen zu sein. Mit unseren Leistungen fördern wir die digitale Transformation. Der digitale Wandel kann dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels abzumildern oder sogar umzukehren. Mit unseren Lösungen möchten wir unsere Kunden aktiv dabei unterstützen, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften in ihrem Unternehmen zu schaffen.



Gesellschaftlicher Wertbeitrag

Wir haben den Anspruch, Menschen beim Aufbau ihrer Kompetenzen im Bereich moderner Technologien wirkungsvoll voranzubringen. Unser gezieltes Engagement an Universitäten und Schulen richtet sich an die IT-Experten der Zukunft. Wir eröffnen Studenten sowie jungen Berufstätigen neue Lernmöglichkeiten und sinnstiftende Entwicklungsperspektiven. Da der technologische Fortschritt bei der Entwicklung einer nachhaltigen Welt eine entscheidende Rolle spielt, tragen wir durch kollaborative Forschungsprojekte zu den globalen Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) bei.



Umweltauswirkungen

Wir haben den Anspruch, unseren ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Um die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf den Planeten zu minimieren, wollen wir schnellstmöglich klimaneutral wirtschaften. Mithilfe unserer Technologie und unserer Lösungen werden wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern maßgebliche ökologische Herausforderungen angehen und eine nachhaltigere Zukunft mitgestalten.

STEUERUNG VON NACHHALTIGKEIT UND TRANSPARENZ

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil der DNA der Software AG. Die Nachhaltigkeitsstrategie ist beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) verankert. Weiterführende Informationen zu den Verantwortlichkeiten der Vorstandsmitglieder enthält der Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#). Das interne Sustainability Steering Committee (SSC) der Software AG steuert, kontrolliert und berät bei der Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie. Die Leitung der Strategie und des SSC liegt bei der Abteilung Corporate Communications, die an den Vorstandsvorsitzenden berichtet. Das oberste Ziel ist eine transparente Kommunikation nach innen und außen. So soll sichergestellt werden,

dass die Stakeholder des Unternehmens proaktiv, kontinuierlich und effizient über das Thema Nachhaltigkeit, seine Ziele und Fortschritte informiert werden.

ANSPRUCHSGRUPPEN

Die Anspruchsgruppen der Software AG werden vom Unternehmen in interne und externe Stakeholder unterteilt. Die internen Gruppen umfassen die Mitarbeiter, den Vorstand, den Aufsichtsrat, das Compliance Board und den Betriebsrat des Unternehmens. Die externen Gruppen umfassen die Kunden, die Investoren, das Partnernetzwerk, die Lieferanten und Dienstleister, Absolventen und weitere (potenzielle) zukünftige Mitarbeiter, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, gesellschaftliche Akteure an den Standorten, Politik und

Verbände, Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sowie wichtige Multiplikatoren wie Analysten und die Medien.

WESENTLICHE NICHTFINANZIELLE THEMEN

Bestimmung der wesentlichen nichtfinanziellen Themen

Die Software AG hat im Geschäftsjahr 2021 die umfassende Aktualisierung ihrer Wesentlichkeitsanalyse fertiggestellt. Der bereits im Geschäftsjahr 2020 initiierte Prozess konnte vollständig abgeschlossen werden, indem die Ergebnisse des Vorjahres wie geplant validiert und priorisiert wurden. Das Ergebnis ist eine schärfere Fokussierung auf die Themen mit den stärksten Auswirkungen auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft sowie mit der höchsten Geschäftsrelevanz für die Software AG. Auf dieser Grundlage baut die 2021 entwickelte Nachhaltigkeitsstrategie der Software AG auf.

Um die wesentlichen nichtfinanziellen Themen bzw. Sachverhalte für die nichtfinanzielle Erklärung zu identifizieren, wurde bereits im Geschäftsjahr 2020 ein mehrstufiger Prozess durchlaufen. Im ersten Schritt wurden qualitative Interviews mit ausgewählten internen Stakeholdern aus nachhaltigkeitsrelevanten Bereichen

der Software AG geführt. Zudem wurden externe Stakeholder zu Nachhaltigkeitsherausforderungen der Software AG befragt. Im zweiten Schritt wurde eine Vorabanalyse durchgeführt, die eine Auswertung der Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung der GRI, der Branchenempfehlungen für Softwareunternehmen des SASB sowie der nichtfinanziellen Berichterstattung anderer Unternehmen der Branche umfasste. Die auf diese Weise ermittelten potenziell relevanten Themen wurden unter Berücksichtigung der wesentlichen Sachverhalte aus der nichtfinanziellen Erklärung 2019 zu 26 wesentlichen Themen zusammengefasst. Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops haben Führungskräfte der Software AG die zuvor identifizierten Sachverhalte validiert und entsprechend ihrer Wesentlichkeit neu bewertet, um die für das Geschäftsjahr 2021 wesentlichen Themen zu bestimmen.

Priorisierung der wesentlichen Themen durch Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse

Im Geschäftsjahr 2021 wurden die im Vorjahr aufgestellten 26 wesentlichen Themen noch einmal umfassend validiert und priorisiert. Dazu wurde zunächst eine Blind-Spot-Analyse durchgeführt, um sicherzustellen, dass weiterhin alle

Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse

Geschäftsrelevanz für die Software AG	sehr hoch		B4. Arbeitgeberattraktivität	A4. Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum	A3. Informationssicherheit und Datenschutz B1. Unternehmenskultur und Diversität	C1. Qualität der Produkte und Dienstleistungen
	hoch		A1. Unternehmensethik und digitale Verantwortung C2. Kundenzufriedenheit und -treue D2. Dialog mit Interessengruppen und staatliche Beziehungen	B2. Mitarbeiterförderung und -entwicklung	C3. Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte D3. Tech for Good E1. Energie und CO ₂ -Emissionen	
	leicht erhöht		A4. Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte	B2. Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz B3. Work-Life-Balance E2. Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft		
	moderat			D1. Unterstützung lokaler Gemeinschaften		
	eher gering	E3. Wassernutzung				
		eher gering	moderat	leicht erhöht	hoch	sehr hoch

Auswirkungen auf die Umwelt, Wirtschaft und/oder Gesellschaft

A: Leadership und Unternehmensführung; B: Unsere Mitarbeitenden; C: Kunden und Technologie; D: Gesellschaftlicher Wertbeitrag; E: Umweltauswirkungen

für die Stakeholder der Software AG relevanten Themen berücksichtigt werden. Verwandte Themen wurden zusammengefasst, und die verbleibenden 18 Themen wurden erneut den fünf Handlungsfeldern der Software AG zugeordnet. Abschließend wurde eine Geschäftsrelevanz- und Auswirkungsanalyse durchgeführt. Dieser Prozess wurde von einer externen Beratungsagentur begleitet, die auf Wesentlichkeitsanalysen und die Entwicklung von Nachhaltigkeitsstrategien spezialisiert ist.

Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse

Die von der Software AG im Geschäftsjahr 2021 durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse folgt dem Verständnis der GRI sowie den Vorgaben des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (CSR-RUG). Die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten acht Themen wurden als wesentlich für das Unternehmen eingestuft:

Handlungsfeld	Wesentliches Thema
Leadership und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum • Informationssicherheit und Datenschutz
Unsere Mitarbeitenden	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenskultur und Diversität • Arbeitgeberattraktivität
Kunden und Technologie	<ul style="list-style-type: none"> • Qualität der Produkte und Dienstleistungen • Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte
Gesellschaftlicher Wertbeitrag	<ul style="list-style-type: none"> • Tech for good
Umweltauswirkungen	<ul style="list-style-type: none"> • Energie und CO₂-Emissionen

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich somit der Berichtsumfang signifikant geändert. Neben den acht wesentlichen Themen berichtet die Software AG über die zwei weiteren Sachverhalte Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung, die sich aus den Anforderungen des § 289c HGB ergeben. Themen, die im Rahmen der durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse als nicht wesentlich für die Software AG eingestuft wurden, werden in der vorliegenden nichtfinanziellen Erklärung nicht weiter ausgeführt. Für einen vollständigen Überblick beinhalten der Index der nichtfinanziellen Erklärung sowie die Kennzahlentabellen im Anhang neben den wesentlichen Themen auch die nicht weiterführend behandelten Themen sowie entsprechende, für einige Stakeholdergruppen relevante Kennzahlen.

HGB-Mindestaspekte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte

Die nichtfinanzielle Erklärung hat sich laut § 289c Absatz 2 HGB zumindest auf die Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange sowie Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung zu beziehen. Die Software AG verfügt über Konzepte für alle im HGB definierten Aspekte. Diese werden durch die von der Software AG definierten Handlungsfelder abgedeckt. Die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung sind dem Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung zugeordnet. Die Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange und Sozialbelange werden im Wesentlichen in den Handlungsfeldern Umweltauswirkungen, Unsere Mitarbeitenden, Kunden und Technologie sowie Gesellschaftlicher Wertbeitrag abgedeckt. Über die im HGB genannten Aspekte hinaus hat die Software AG Kundenbelange als wesentlich definiert. Diese sind hauptsächlich dem Handlungsfeld Kunden und Technologie zugeordnet.

INDEX DER NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG

Im folgenden Index der nichtfinanziellen Erklärung (NFE) sind die acht wesentlichen Themen der Software AG farblich hervorgehoben. Alle weiteren Themen wurden als nicht wesentlich eingestuft und werden freiwillig berichtet.

Wesentliche Themen und weitere Themen	Zusammenfassende inhaltliche Bedeutung der Themen für die Software AG	Aspekte nach HGB (§ 289c Absatz 2)	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI & SASB)	Seite
Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung				
Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum	Unternehmensleistung und -wachstum, Markensichtbarkeit und Reputation, Management nichtfinanzieller Risiken und Chancen	n/a	n/a	120, 134
Informationssicherheit und Datenschutz	Informations- und Datensicherheit, Schutz von Mitarbeiter- und Kundendaten, Schutz der Privatsphäre, Verhinderung von Malware-Angriffen	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2), Kundenbelange	SASB TC-SI-230a	121, 134
Unternehmensethik und digitale Verantwortung	Verantwortungsbewusstes, integriertes, ethisches, faires und nachhaltiges Verhalten, Compliance, Antikorruption, antiwettbewerbsfeindliches Verhalten, Schutz des geistigen Eigentums	Bekämpfung von Korruption und Bestechung (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	GRI 205, GRI 206, SASB TC-SI-520a	123, 134
Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte	Achtung und Schutz der Menschenrechte (menschenechte Sorgfalt), Umweltgesetze/-standards/-richtlinien, Verhaltenskodex, globaler Beschaffungsprozess, Lieferantenebewertung	Achtung der Menschenrechte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)	GRI 412	124, 134
Handlungsfeld Unsere Mitarbeitenden				
Unternehmenskultur und Diversität	Transparente, respektvolle, vertrauensvolle Unternehmenskultur, Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion, Antidiskriminierung, Frauenförderung, flache Hierarchien, Mitbestimmung, Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 405, SASB TC-SI-330a	125, 135
Arbeitgeberattraktivität	Rekrutierung globaler, vielfältiger und qualifizierter Teams, Active-Sourcing-Konzept, War for Talent	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 401	127, 137
Weitere Themen in der NFE Kennzahlentabelle	Work-Life-Balance, Mitarbeiterförderung und -entwicklung, Fluktuation	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	GRI 404	137
Handlungsfeld Kunden und Technologie				
Qualität der Produkte und Dienstleistungen	Zertifizierte Managementsysteme, regelmäßige Software-Releases, -Updates und -Verbesserungen, Schaffung von Mehrwert für Kunden (effizienter Ressourceneinsatz, bessere Prozessergebnisse, Wettbewerbsvorteile)	Kundenbelange	n/a	128, 138
Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte	Beobachtung von Wettbewerbern und disruptiven Trends, Innovationsfähigkeit, Forschung und Entwicklung, Auswirkungen von Produkten auf Gesellschaft, Umwelt und Unternehmen	Kundenbelange	n/a	130, 138
Handlungsfeld Gesellschaftlicher Wertbeitrag				
Tech for Good	Entwicklung digitaler Kompetenzen, Mentoring/Seminare für Studierende und zukünftige IT-Führungskräfte, Engagement in Forschungsprojekten, Förderung von Bildung	Kundenbelange, Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	n/a	131, 138
Weitere Themen in der NFE-Kennzahlentabelle	Unterstützung lokaler Gemeinschaften, Dialog mit Interessengruppen und staatliche Beziehungen	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	n/a	138, 139
Handlungsfeld Umweltauswirkungen				
Energie und CO ₂ -Emissionen	Energiemanagement, Energieeffizienz, CO ₂ -Emissionen, Ausbau der erneuerbaren Energien, CO ₂ -Fußabdruck, Klimastrategie	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	GRI 302, GRI 305, SASB TC-SI-130a	133, 140
Weitere Themen in der NFE-Kennzahlentabelle	Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft, Wassernutzung	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	GRI 301, GRI 306, SASB TC-SI-130a	141

VERHALTENSKODIZES SOWIE INTERNATIONALE ABKOMMEN UND LEITLINIEN

Die überwiegende Anzahl der Konzepte und Due-Diligence-Prozesse der Software AG im Hinblick auf die oben aufgeführten Aspekte wird in den verschiedenen Verhaltenskodizes der Software AG dargestellt. Daher werden diese zunächst zusammenfassend dargestellt:

Verhaltenskodex

Der Verhaltenskodex der Software AG enthält Regelungen für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Er legt fest, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet. Die Beziehungen der Mitarbeiter der Software AG zu Kunden, Partnern und Mitbewerbern folgen diesen Richtlinien. Alle Mitarbeiter müssen den Verhaltenskodex lesen und die Inhalte verstehen. Um dies sicherzustellen, existieren verpflichtende Online-Trainings für alle neuen Mitarbeiter, die mit einer Zertifizierung abgeschlossen werden. Der Verhaltenskodex liegt derzeit in acht Sprachen vor und wird regelmäßig aktualisiert. Zusätzlich existieren weitere spezielle Verhaltensrichtlinien für Partner und Lieferanten.

Der Verhaltenskodex deckt unter anderem die folgenden Themenbereiche ab:

- Grundwerte der Software AG und professionelles Verhalten
- Sicherheit und Gesundheit der Arbeitnehmer
- Gleichbehandlung und Antidiskriminierung
- Schutz der Umwelt
- Datenschutz und Betriebsgeheimnisse
- Fairer Wettbewerb und Kartellrecht
- Compliance und Antikorruption
- Schutz von Firmeneigentum
- Verhalten bei Interessenkonflikten und bei der Klärung ethischer Fragen

Einhaltung des Verhaltenskodex und Compliance Board

Die Software AG hat ein Compliance Board eingerichtet, das für die Einführung, Umsetzung und Überwachung des Compliance-Programms zuständig ist. Dieses Board prüft und bewertet die Compliance-Fragen und -Bedenken und hat sicherzustellen, dass sich die Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten, interne Regeln und Verfahren befolgt werden und das Verhalten dem Verhaltenskodex der Software AG entspricht. Die Software AG hat diverse

Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Verhaltenskodex einzuhalten. Zum Beispiel:

- Alle neuen Mitarbeiter müssen ein Online-Training absolvieren, das sie anhand von Beispielen aus der Praxis mit den unterschiedlichen Aspekten des Verhaltenskodex der Software AG vertraut macht.
- Das Online-Training wird über das Learning-Managementsystem der Software AG angeboten, das die Durchführung und den Abschluss des Trainings überprüft.
- Das Online-Training wird durch einen Multiple-Choice-Test abgeschlossen; nach Bestehen des Tests wird ein Zertifikat ausgestellt.
- Bei Vorfällen und Hinweisen sowie allgemeinen Fragen zur Compliance kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter complianceboard@SoftwareAG.com ein Meldesystem eingerichtet.

Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Boards umfassen:

- Weiterentwicklung sowie regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung des Verhaltenskodex, um seine weltweite, nachhaltige Anwendung sicherzustellen
- Kontrolle der Umsetzung und Anwendung des Verhaltenskodex
- Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen und zum Verhaltenskodex
- Beratung der Mitarbeiter in Compliance-Fragen und zum Verhaltenskodex
- Untersuchung von Compliance-Verstößen sowie die Empfehlung geeigneter Maßnahmen als Reaktion auf die Verstöße
- Vertraulicher, gegebenenfalls anonymer Umgang mit Hinweisgebern (Whistleblowern)
- Im Fall von Verstößen prüft das Compliance Board zudem, ob die Compliance-Regeln (einschließlich des Verhaltenskodex), -Verfahren, -Trainings und organisatorischen Rahmenbedingungen angepasst werden müssen

Das Compliance Board der Software AG hat im Jahr 2021 insgesamt 43 (Vj. 52) Anfragen von Mitarbeitern erhalten und bearbeitet. Weiterführende Informationen zum Compliance Board enthält die [Erklärung zur Unternehmensführung](#).

Geltungsbereich

Der Verhaltenskodex gilt für die Software AG weltweit, unter anderem – aber nicht ausschließlich – für Mitarbeiter sowie Vertreter, die im Namen der Software AG auftreten und handeln. Verstöße gegen den Verhaltenskodex können durch disziplinarische Maßnahmen (zusätzlich zu möglichen gesetzlichen Strafen) sanktioniert werden.

Verhaltenskodex für Partner

Die Geschäftsbeziehungen zu den Partnern der Software AG werden durch den Verhaltenskodex für Partner geregelt, der ein Compliance Self-Assessment beinhaltet. Darin müssen die Partner Auskunft geben und sich schriftlich dazu verpflichten, den Verhaltenskodex der Software AG einzuhalten. Das Compliance Board nimmt dabei eine prüfende und regulierende Position ein.

Verhaltenskodex für Lieferanten

Auch für Lieferanten gibt es eine entsprechende Verhaltensrichtlinie: Der Verhaltenskodex ist verbindlich von allen Lieferanten des Software AG-Konzerns in schriftlicher Form zu bestätigen. Eine Enforcement Guideline regelt den Prozessablauf für bestehende und neue Lieferanten. Das Compliance Board überprüft die Einhaltung regelmäßig.

Internationale Abkommen und Leitlinien

Neben den Gesetzen und Bestimmungen der einzelnen Länder, in denen die Software AG tätig ist, gibt es eine Reihe von Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen. Sie sind primär an die Mitgliedstaaten adressiert, nicht unmittelbar an die einzelnen Unternehmen. Sie sind aber für das Verhalten eines international tätigen Unternehmens und seiner Mitarbeiter eine sehr bedeutsame Leitlinie. Die Software AG legt deshalb weltweit großen Wert auf die Übereinstimmung mit diesen Leitlinien. Nachfolgend sind die wichtigsten Abkommen dieser Art aufgeführt:

- Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen, 1948
- Europäische Konvention zum Schutze der Menschenrechte und Grundfreiheiten, 1950
- Dreigliedrige Grundsatzerklärung der International Labor Organization (ILO) über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik, 1977
- ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit, 1998, vor allem mit folgenden Themen: Beseitigung von Kinderarbeit, Abschaffung von Zwangsarbeit, Diskriminierungsverbot, Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen
- Übereinkommen der Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) zur Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr, 1997
- OECD-Leitlinien für multinationale Unternehmen, 2000

Highlights 2021



LEADERSHIP UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

- **Nachhaltigkeitsstrategie mit Roadmap 2025** verabschiedet und Lenkungsausschuss für Nachhaltigkeit eingerichtet.
- **Mitglied in „The Valuable 500“** für eine inklusive Arbeitswelt.
- **Leadership Learning Journey:** Das Programm für Führungskräfte unterstützt den strategischen Kulturwandel der Software AG und umfasst die Themen Change Leadership, Effective Communication, Customer Centricity, Cross-Team Collaboration, Decision Making und Personal Brand.
- **ISS ESG-Rating:** verbessert von D+ auf C- im Februar 2022;
Sustainalytics ESG-Risk-Rating: niederes Risiko
- **Neue Webpage zu ESG-Themen** informiert über grüne Produktanwendungen sowie Forschungsprojekte, die im Einklang mit den UN SDGs stehen.

AA

Bewertung im MSCI
ESG-Rating

WIRTSCHAFT-
LICHER
WERT

WE ENABLE

Wir setzen unsere Technologielösungen ein, um nachhaltigeres Wirtschaften bei unseren Kunden zu unterstützen.

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

- **Net Promoter Score (NPS)** verbesserte sich im Jahr 2021 sequenziell auf 56 (Vj. 54)
- NPS wird jetzt auch an anderen Berührungspunkten während des Kundenlebenszyklus erhoben

312

Neukunden

18,1%

Anteil der F&E-Investitionen am
Gesamtumsatz (Vj. 17,2 %)

ÖKOLOGISCHER
WERT

WE PRESERVE

Wir minimieren unseren ökologischen Fußabdruck und wirken auf Netto-Null-Emissionen hin.

UMWELTAUSWIRKUNGEN

- Kontinuierlicher **Ausbau der E-Fahrzeugflotte** und Bereitstellung der erforderlichen Infrastruktur
- Einführung einer aktualisierten **Reiserichtlinie** für Deutschland mit einer stärkeren Betonung von Nachhaltigkeits- und Umweltaspekten

2.500

Bäume als Partner
von Hessen Forst
gepflanzt.

4.000 €

für den Kauf von zehn tragbaren Sauerstoffgeräten, um Mitarbeiter in Indien und ihre Angehörigen in der COVID-19-Pandemie zu unterstützen.



UNSERE MITARBEITENDEN

- Gründungsmitglied der **Allianz der Chancen** für nachhaltige Beschäftigungsperspektiven
- Als Unterzeichner der **Charta der Vielfalt** setzt sich die Software AG für ein wertschätzendes und vorurteilsfreies Arbeitsumfeld ein
- Im Rahmen ihres Programms für **Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion (Diversity, Equity & Inclusion, DE&I)** hat die Software AG eine entsprechende Führungsposition sowie 24 DE&I-Botschafter ernannt
- Globale Angebote und Initiativen, um das psychische und physische Wohlbefinden der Mitarbeiter insbesondere während der COVID-19-Pandemie bestmöglich zu unterstützen

WE EMPOWER

Wir unterstützen unsere Mitarbeiter dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten und fördern digitale Kompetenzen in der Gesellschaft.



GESELLSCHAFTLICHER WERT

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

- **Give Back to the World:** Im Jahr 2021 wurden 16 (Vj. 8) Projekte in sechs verschiedenen Ländern durchgeführt, aufgrund der COVID-19-Pandemie ausschließlich in Kleinstgruppen. Beispielsweise haben Mitarbeiter in Bracknell (Vereinigtes Königreich) einen verwilderten Schulgarten neu gestaltet, nach der Flutkatastrophe im Juli 2021 haben Mitarbeiter aus Deutschland bei den Aufräumarbeiten in Ahrweiler geholfen. Und nach den Unruhen in Südafrika konnten Mitarbeiter der Software AG mit der Verteilung von Lebensmittelpaketen in einem Frühförderzentrum für Kinder einen wichtigen Beitrag leisten.
- **MoveYourFeet:** Die Mitarbeiter legten 2021 eine Strecke von 10.177 Kilometern zurück und erzielten damit eine Spendensumme von 22.000 Euro.
- **University-Relations-Programm** erreicht mit 4.000 neuen akademischen Kontakten die höchste Reichweite der vergangenen fünf Jahre.
- **Neu eingeführte Education Community** ermöglicht Zugang zu kostenlosen Bildungspaketen.
- 50 Prozent der öffentlich geförderten **Forschungsprojekte** der Software AG unterstützen mit technologischen Innovationen die Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen (UN SDGs). Unter der Konsortialführung der Software AG wurde zum Beispiel eine Informationsplattform entwickelt, die mithilfe künstlicher Intelligenz Prognosen und Simulationen zur zukünftigen Luftqualität in Städten liefert.

10.177 km

haben Mitarbeiter der Software AG für die Kampagne MoveYourFeet zurückgelegt.

14

von insgesamt 27 Forschungsprojekten haben in 2021 auf die UN SDGs eingezahlt.

5.000 €

an Aktion Deutschland hilft gespendet für Opfer der Flutkatastrophe in Deutschland.

LEADERSHIP UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Das Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung umfasst die wesentlichen Themen: **Nachhaltiges ökonomisches Wachstum** sowie **Informationssicherheit und Datenschutz**. Darüber hinaus wird an dieser Stelle auf die Themen **Bekämpfung von Korruption und Bestechung** (Mindestaspekt nach § 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB) sowie **Achtung der Menschenrechte** (Mindestaspekt nach § 289c Abs. 2 Nr. 4 HGB) eingegangen. Diese Themen wurden im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse 2021 der Software AG nicht als wesentlich eingestuft. Über sie wird freiwillig berichtet.

Die Software AG hat den Anspruch, Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil in ihrer Geschäftstätigkeit zu verankern und ihre Verpflichtungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) zu erfüllen. Mit ihrer verantwortungsvollen Unternehmensführung verfolgt die Software AG langfristige Ziele, die auf Wachstum und externe Anerkennung für erstklassige ESG-Leistungen ausgerichtet sind. Als Softwareunternehmen steht sie für Informationssicherheit und Datenschutz auf höchstem Niveau – ganz im Sinne ihrer Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeiter. Die Unternehmensleitung ist fest davon überzeugt, dass die Mitarbeiter entscheidend für den Erfolg der Software AG als nachhaltig handelndes Unternehmen sind.

NACHHALTIGES WIRTSCHAFTLICHES WACHSTUM

Grundverständnis

Die Software AG versteht Nachhaltigkeit als wesentlichen Teil ihrer Unternehmensstrategie und will sich zum Vorreiter in Bezug auf ESG-Themen entwickeln. Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum ist von sehr hoher Geschäftsrelevanz für die Software AG, da es zur Stabilität des Unternehmens beiträgt, indem es positive Auswirkungen auf Mitarbeiter, Investoren und Kunden hat. Die Unternehmensleitung der Software AG ist der Überzeugung, dass eine nachhaltige Unternehmensstrategie nicht nur das Wirtschaftswachstum befördert, sondern gleichzeitig vonnöten ist, um ihren eigenen Ansprüchen an Umwelt, Soziales sowie Unternehmensführung gerecht zu werden. Informationen zur Unternehmensstrategie finden sich im Kapitel [Strategie und Ziele](#) im zusammengefassten Lagebericht. Informatio-

nen zu den unternehmensstrategischen Risiken im Bereich [strategische Neuausrichtung \(Helix\)](#) sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist für die Software AG unerlässlich, um ihre Geschäftsstrategie und -transformation im Kern umzusetzen und ihre Ambitionen zu verwirklichen. Für 2023 hat sich die Software AG deshalb folgende Ziele gesetzt:

- 1 Milliarde Euro Konzernumsatz
- Operative Marge bei 25 bis 30 Prozent
- Wiederkehrender Umsatz bei 85 bis 90 Prozent
- Rund 15 Prozent jährliche Wachstumsrate im Bereich Digital Business

Nachhaltiges Wirtschaftswachstum steuert die Software AG anhand ihrer Helix-Strategie. Weitere Informationen hierzu finden sich im Kapitel [Strategie und Ziele](#) im zusammengefassten Lagebericht.

Ein zentraler Aspekt des Themas nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum ist die ESG-Strategie der Software AG. Basierend auf den Rückmeldungen ihrer Aktionäre hat die Software AG die ESG-Ratings von MSCI und ISS als die für ihre Investoren wichtigsten identifiziert und sich folgende Ziele gesetzt:

- Erreichung der Bewertung C im ISS-ESG-Rating bis 2023 und B bis 2025
- Erreichung einer Bewertung von mindestens AA oder besser im MSCI-Rating bis 2025

Die Steuerung der ISS-ESG-Rating-Ergebnisse erfolgt bei der Software AG über den ISS Quality Score. Mithilfe dieses Management-Tools werden die gesammelten Daten überprüft und fortlaufend aktualisiert.

Fortschritt und Maßnahmen

Da die Software AG das Internet of Things, künstliche Intelligenz und prädiktive Analytik nutzt, um Produktangebote im Cleantech-Bereich zu erstellen, hat MSCI das Rating der Software AG im Oktober 2020 auf AA angehoben (max. AAA).

Der von ISS ESG verwendete Ansatz zur Bewertung von Unternehmen basiert stark auf Emissionsdaten, die aus dem Carbon Disclosure Project (CDP) bezogen werden. Da die Software AG ihren CO₂-Fußabdruck derzeit noch nicht erfasst, fiel das im Februar 2021 erhaltene ISS-ESG-Rating mit D+ (max. A+) entspre-

chend weniger günstig aus. Hier ist davon auszugehen, dass sich dieses Rating-Ergebnis mit der Berechnung des CO₂-Fußabdrucks der Software AG, die für das erste Halbjahr 2022 geplant ist, sowie der Übermittlung der Daten an das CDP verbessern wird. Im ISS Quality Score konnte sich die Software AG 2021 im Bereich Unternehmensführung von 8 auf 6 und im Bereich Umwelt von 5 auf 3 verbessern sowie im Bereich Gesellschaft die Bewertung von 3 halten.

Im Berichtsjahr hat die Software AG zudem einen Online-Bereich für ESG-Themen geschaffen, um transparenter über für ESG-Ratings relevante Aspekte zu berichten. Hier können Investoren und Interessenten die aktuellsten Daten und Informationen aus dem Bereich ESG finden. Neben Berichten über das gesellschaftliche Engagement präsentiert die [ESG-Webpage](#) eine Auswahl von nachhaltigen IT-Lösungen, die durch den Einsatz von Produkten der Software AG realisiert werden konnten, stellt Forschungsprojekte vor, die im Einklang mit den Zielen der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung (UN SDGs) stehen und legt in verschiedenen Regionen eingeführte Gesundheitsinitiativen sowie Bemühungen für mehr Vielfalt, Gerechtigkeit und Inklusion auf Konzernebene dar.

Außerdem wurde eine ESG-Gap-Analyse zur Sammlung von Kapitalmarkt-Input durchgeführt und im Anschluss ein Aktionsplan für die Nachhaltigkeitsstrategie, zur Verbesserung von Ratings und zur Erfüllung von Investorenerwartungen erstellt.

INFORMATIONSSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ

Grundverständnis

Als Softwareunternehmen sorgt die Software AG für Informationssicherheit und Datenschutz auf sehr hohem Niveau – ganz im Sinne der Kunden und Partner. Mit ihrem ganzheitlichen Informationssicherheits-Managementprogramm, das die unterschiedlichen Informationssicherheits-Managementsysteme (ISMS) umfasst, verfolgt die Software AG das Ziel, Informationsressourcen auf umfassende Weise zu verwalten, sodass diese sicher und geschützt sind.

Die Anzahl von Schadprogrammen und die Qualität von Hackerangriffen auf Unternehmen in Deutschland erreichte im Jahr 2021 nach Angaben des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erneut einen Höchstwert.

Insgesamt stuft die Software AG diesen Sachverhalt unter Berücksichtigung der eingesetzten Maßnahmen zur Verbesserung der Informationssicherheit trotz der allgemein hohen Risikolage weiterhin als mittel ein. Um sich bestmöglich gegen schwerwiegende Auswirkungen solcher Angriffe zu schützen, wird das bestehende Risiko für die Software AG, ihre Kunden und die Gesellschaft bewertet und eine entsprechende Risikominimierung durchgeführt. Dies beinhaltet auch, die Informationssicherheit kontinuierlich zu messen und durch die nachfolgend dargestellten Maßnahmen zu verbessern und auf dem neuesten Stand zu halten. Damit sollen Cyber-Angriffe erfolgreich abgewehrt und das Risiko entsprechend verringert werden. Weiterführende Informationen zu rechtlichen Risiken im Bereich der [Informationssicherheit](#) sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht aller natürlichen Personen. In Artikel 8 der Grundrechtecharta der Europäischen Union (EU) ist der Schutz personenbezogener Daten als Grundrecht festgelegt; nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist er auch Bestandteil der EU-Datenschutzgesetze. Die Software AG achtet den Schutz personenbezogener Daten und setzt daher angemessene Maßnahmen zu deren Schutz um. Insgesamt stuft das Unternehmen das Risiko eines Datenschutzverstößes unter Berücksichtigung der eingesetzten Maßnahmen für den Schutz personenbezogener Daten als gering ein.

Ziele und Steuerung

Die Software AG hat sich zum Ziel gesetzt, Informationsquellen und Daten kontinuierlich und ganzheitlich zu verwalten, damit sie sicher und geschützt sind. Verschiedene Sicherheitsmaßnahmen werden im gesamten Unternehmen angewendet. Das Security-Awareness-Programm der Software AG behandelt unter anderem die Themen IT-Sicherheit, Phishing, Security-Incident-Training und Datenschutz. Hierzu gehören zum Beispiel die jährlich stattfindende Schulung der Mitarbeiter zum Thema Informationssicherheit und die alle zwei Jahre stattfindende Schulung zum Thema Datenschutz. Die Software AG hat Anfang 2021 die folgenden Ziele eingeführt:

- Mindestens 85 Prozent geschulte Mitarbeiter in Bezug auf die Informationssicherheit
- Mindestens 85 Prozent geschulte Mitarbeiter zum Thema Datenschutz

Die Umsetzung einer umfassenden Sicherheitsstrategie bedeutet für die Software AG, proaktiv für die Sicherheit geschäftskritischer Daten und wichtiger Informationsressourcen zu sorgen. Im Rahmen der Dienstleistungen, die das Unternehmen seinen Kunden anbietet (Wartung und Support, Kunden-Cloud-Services, Professional Services sowie Produktlieferung), verarbeitet die Software AG vertrauliche Informationen ihrer Kunden. In der Rolle des Verantwortlichen verarbeitet das Unternehmen personenbezogene Daten, insbesondere über Geschäft, Mitarbeiter, Kunden, potenzielle Kunden, Partner und Lieferanten.

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutzteam etabliert, das die Geschäftsbereiche zum Datenschutz berät. Der Vorstand wird mit dem Datenschutz-Jahresbericht umfassend informiert. Sowohl der Datenschutzbeauftragte als auch das Datenschutzteam bilden sich regelmäßig bezüglich der neuesten Gesetzgebung, Rechtsprechung sowie marktüblichen Umsetzung des Datenschutzes fort.

Nach den Anforderungen der DSGVO wurde ein integriertes Datenschutz-Managementsystem (DMS) umgesetzt, mit dem die Datenschutzaspekte dokumentiert, überwacht und bei Bedarf angepasst werden. Integrale Bestandteile des DMS sind die Prozesse zur allgemeinen Behandlung von Datenschutzvorfällen und -verstößen und somit auch von solchen, die personenbezogene Daten von Kunden oder anderen Geschäftspartnern der Software AG betreffen. Die Software AG hat dieses DMS mit ihren eigenen Produkten ARIS, ARIS Risk & Compliance Manager, Alfabet und webMethods AgileApps umgesetzt.

Die Datenschutzprozesse werden auch im Rahmen externer Prüfungen (ISO-9001 und ISO-27018 für Kunden-Cloud-Dienste) auf ihre Wirksamkeit überprüft. Die Ergebnisse und Erkenntnisse werden dokumentiert, der Fortschritt wird in einem zentralen Audit-System gemessen. Das Management wird in entsprechenden Meetings regelmäßig informiert.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Geschäftsjahr 2021 erreichte die Schulungsquote der Mitarbeiter zur Informationssicherheit 90 Prozent. Die Quote der erst im September 2021 neu eingeführten Schulung zum Thema Datenschutz lag bis Jahresende bei 57 Prozent.

Nach dem Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 und den daraus abgeleiteten Maßnahmen hat die Software AG kontinuierlich an deren Umsetzung gearbeitet, um die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Vorfälle künftig größtmöglich zu minimieren und die Reaktionsfähigkeit weiter zu verbessern:

1. Externe, branchenführende Dienstleister und Hersteller wurden bestellt, um auf Basis von Untersuchungsergebnissen Empfehlungen abzuleiten und umzusetzen. Ein jährlich wiederkehrendes externes Assessment der IT-Sicherheit ist fester Bestandteil des IT-Sicherheitsprogramms.
2. Interne organisatorische und technische Maßnahmen zum Monitoring der IT-Landschaft wurden ausgebaut und werden kontinuierlich verbessert. Die IT-Sicherheit wurde zusätzlich durch den Aufbau des global operierenden Security Operation Centers gestärkt, und entsprechende Spezialisten wurden eingestellt.
3. Die Sicherheitsarchitektur und Netzwerksicherheit wurden extern überprüft. Die IT-Strategie setzt die IT-Sicherheit als Top-Priorität noch weiter in den Fokus, und der zentrale Ansatz „Security by Design“ spiegelt sich damit sowohl im täglichen operativen Betrieb als auch in künftigen Projekten und Services wider.
4. Ein konzernweites Security-Awareness-Programm wurde etabliert und mit einem Security-Project-Programm ergänzt, das Sicherheitsprojekte koordiniert und verfolgt. Regelmäßige CIO Roundtables, bei denen auch der CISO vertreten ist, widmen sich sicherheitsrelevanten Themen und Projekten und beantworten Fragen der Mitarbeiter.
5. Der Prozess, der bei Sicherheitsvorfällen greift, eingehend überprüft und die daraus abgeleiteten Verbesserungsmaßnahmen implementiert.
6. Die kontinuierliche Verbesserung der Betriebsbereitschaft wurde aufgrund der Erkenntnisse aus dem Sicherheitsvorfall überprüft, Maßnahmen abgeleitet und priorisierte Maßnahmen bereits etabliert.

Das ISMS für die Kunden-Cloud-Dienste ist nach ISO/IEC 27001, 27017 und 27018 zertifiziert. Die unabhängige Bewertung durch externe Prüfer bestätigt die Einhaltung der Norm und belegt, dass das ISMS der Kunden-Cloud der Software AG umfassend ist und den Best Practices der Branche entspricht. Zusätzlich bieten die unabhängigen Prüfungsberichte über die Kontrollen

der Serviceorganisation (SOC 2) den Kunden der Software AG detaillierte Informationen darüber, wie das Unternehmen die Sicherheit und Verfügbarkeit der Cloud-Services sowie die Einhaltung von Vorschriften kontrolliert. Entsprechende Zertifizierungen und weiterführende Informationen zur Cloud-Sicherheit können der [Unternehmens-Website](#) entnommen werden.

Die Roadmap für Kundendienstleistungen außerhalb der oben erwähnten zertifizierten Kunden-Cloud-Dienste beinhaltet die Implementierung eines ISMS und eine Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 für dedizierte Geschäftsbereiche des Kundenservices.

Im Bereich Datenschutz befasst sich die Software AG seit dem dritten Quartal 2020 umfassend mit der Umsetzung der neuen Anforderungen, die sich aus dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache Schrems II ergeben. Personenbezogene Daten von EU-Bürgern dürfen demnach nur in Drittländer außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums übermittelt werden, wenn dieses Land einen im Wesentlichen gleichwertigen Schutz einfordert wie die EU. Drittlandtransfers personenbezogener Daten werden nach einer rechtlichen Analyse und Risikoabwägung mit entsprechenden zusätzlichen Maßnahmen datenschutzkonform ausgeführt.

Am 4. Juni 2021 veröffentlichte die Europäische Kommission modernisierte Standardvertragsklauseln (Standard Contractual Clauses, SCCs) im Rahmen der DSGVO für Datenübermittlungen durch für die Verarbeitung Verantwortliche oder Auftragsverarbeiter mit Sitz in der EU/im EWR an für die Verarbeitung Verantwortliche oder Auftragsverarbeiter mit Sitz in Drittstaaten, die kein angemessenes Datenschutzniveau bieten. Diese modernisierten SCCs ersetzen die drei SCC-Sätze, die unter der vorherigen Datenschutzrichtlinie 95/46 verabschiedet wurden. Daher hat die Software AG ihre Prozesse und Vertragswerke geändert, um sie an die neuen SCCs anzupassen. Entsprechend der von der Europäischen Kommission vorgegebenen Fristen, wendet die Software AG die neuen SCCs als Übermittlungsmechanismus für die Übermittlung (oder Weiterleitung) personenbezogener Daten in ein Drittland an, das kein angemessenes Datenschutzniveau bietet.

BEKÄMPFUNG VON KORRUPTION UND BESTECHUNG

GRUNDVERSTÄNDNIS

Ziel der Software AG ist, das verantwortliche, integrale und ethisch korrekte Handeln sowie das faire Verhalten im Einklang mit den gesetzlichen Regelungen – insbesondere dem Wettbewerbs- und Kartellrecht – aller Mitarbeiter sicherzustellen. Die entsprechenden Grundsätze sind im Verhaltenskodex der Software AG festgehalten. Die vom [Verhaltenskodex](#) abgedeckten Themenbereiche können den Grundlagen der nicht-finanziellen Erklärung entnommen werden. Alle Mitarbeiter sollen den Verhaltenskodex kennen, die Inhalte verstanden haben und diese in ihrem Arbeitsalltag befolgen.

Im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit des Unternehmens entstehen Risiken von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten aufgrund eines von Land zu Land variierenden Verständnisses einer ethischen und moralischen Geschäftspraxis. Aufgrund der nachfolgend beschriebenen Maßnahmen wird dieses Risiko eingedämmt und daher nicht als wesentlich erachtet. Zudem wird durch die Tätigkeit des Compliance Boards sowie der Abteilung Internal Audit die Einhaltung der Compliance-Vorgaben im operativen Geschäftsbetrieb überprüft und ihre Wirksamkeit überwacht. Informationen zu rechtlichen Risiken im Bereich Compliance sind dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Steuerung

Das Compliance Board der Software AG hilft, sicherzustellen, dass sich alle Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten sowie interne Regeln und Verfahren befolgen. Mitarbeiter können alle Fragen zu den Inhalten an die für ihre Region zuständige Rechtsabteilung oder das Compliance Board richten. Besteht der Verdacht auf einen Compliance-Verstoß, kann das Compliance Board Überprüfungen anfordern. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden bzw. je nach Thema vom Gesamtvorstand genehmigt und von der Abteilung Internal Audit durchgeführt. Je nach Prüfungsschwerpunkt werden externe Ressourcen hinzugezogen. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden bzw. Gesamtvorstand berichtet und von diesem geprüft und bewertet.

Der Senior Vice President, Audit, Processes & Quality, der Software AG berichtet dem Prüfungsausschuss (Audit-Komitee) des Aufsichtsrats regelmäßig über die Ergebnisse der internen Prüfungen sowie der vom Compliance Board angeforderten Prüfungen, über die kontinuierliche Verbesserung der Compliance-Instrumente und die Wirksamkeit interner Kontrollen.

Fortschritt und Maßnahmen

Die klaren Vorgaben des Verhaltenskodex und die verpflichtenden Schulungen fördern Integrität und faire Geschäftspraktiken bei der Software AG. Im Geschäftsjahr 2021 haben 790 (Vj. 622) neue Mitarbeiter der Software AG das Training zum Verhaltenskodex absolviert und die Zertifizierung erhalten. Im Jahr 2020 hat die Software AG das Schulungskonzept vollständig überarbeitet und um interaktive Elemente wie Rollenspiele ergänzt. Mit den ab 2021 nach neuem Konzept durchgeführten Trainings werden die Beschäftigten noch besser dabei unterstützt, sich – auch in schwierigen Situationen – integer und im Einklang mit Gesetzen und internen Richtlinien zu verhalten.

Im Jahr 2021 konnten keine wesentlichen Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht festgestellt werden.

ACHTUNG DER MENSCHENRECHTE

Grundverständnis

Die Software AG ist ein internationales Unternehmen mit Standorten, Lieferanten und Partnern rund um den Globus. Um in der Lieferkette die Achtung und den Schutz der Menschenrechte sicherzustellen, hat die Software AG für Lieferanten und Partner jeweils einen eigenen Verhaltenskodex eingeführt.

Die Software AG sieht kein wesentliches Risiko, dass ihre Tätigkeit schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Einhaltung der Menschenrechte hat oder haben kann. Da Lieferanten wie auch Geschäftspartner dem jeweiligen Verhaltenskodex verpflichtet sind, wird das Risiko, dass Geschäftspartner Menschenrechtsverletzungen begehen oder den Kinder- und Jugendschutz missachten, als sehr gering eingeschätzt. Für die große Mehrheit der Mitarbeiter der Software AG ist, wie in der IT-Branche üblich, ein akademischer Hintergrund oder eine langjährige Ausbildung eine Grundvoraussetzung. Entsprechend besteht aus Sicht des Unternehmens auch im Rahmen der eigenen Geschäftstätigkeit oder in Bezug auf die Verwendung der Produkte und Dienst-

leistungen der Software AG kein zu berücksichtigendes Risiko für Kinderarbeit.

Steuerung

Alle Lieferanten der Software AG müssen den Verhaltenskodex für Lieferanten unterzeichnen. Ausnahmen davon werden durch das Compliance Board geprüft und individuell entschieden. Hierdurch stellt die Software AG sicher, dass ihre Lieferanten sich an ethische Verhaltensgrundsätze halten, die über geltendes Landesrecht hinausgehen.

Eine entsprechende Richtlinie definiert den Prozess der Anwendung. Eine Checkliste dient dazu, die Einhaltung aller Anforderungen zu überprüfen. Als umfassender Managementansatz verweist der Verhaltenskodex auf zentrale Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen und regelt folgende Punkte:

- Umgang mit Mitarbeitern (umfasst unter anderem die Themen Kinderarbeit, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Rechte der Mitarbeiter, Vergütung und Arbeitszeiten sowie Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit)
- Umweltgesetze
- Verhalten im geschäftlichen Umfeld (umfasst unter anderem die Bekämpfung von Korruption, die Vermeidung von Interessenkonflikten und die Beachtung der Regeln für einen freien Wettbewerb)

Die Software AG und ihre Tochterunternehmen kaufen Güter und Dienstleistungen, die zur Umsetzung der betrieblichen Prozesse erforderlich sind, bei einer Vielzahl von Lieferanten aus unterschiedlichen Ländern nach klar definierten Richtlinien ein: Die operative Beschaffung erfolgt lokal durch das jeweilige Tochterunternehmen. Die zentrale Abteilung Einkauf überwacht den Beschaffungsprozess im gesamten Konzern und überprüft die Einhaltung der im Unternehmen geltenden Einkaufsrichtlinien, beispielsweise die Unterzeichnung des Verhaltenskodex durch alle neuen Lieferanten. Die Innenrevision wiederum überprüft die Effektivität dieses Prozesses. Ziel ist es, dass allen Beschaffungen eine entsprechende Genehmigung vorausgeht. Bei der Genehmigung werden ethische und wirtschaftliche Aspekte gleichermaßen bewertet.

Die Bedingungen für den Beschaffungsprozess sind in der Investment and Expenditure Policy der Software AG geregelt. Diese enthält eine Beschreibung der Einkaufsprinzipien, Grundregeln für die Bestellung und die

Global-Sourcing-Prozess

Anforderung	Genehmigung	Beschaffung	Reporting und Auswertung
Anforderung benötigter Waren und Dienstleistungen durch den jeweiligen Fachbereich	Genehmigungsmatrix <ul style="list-style-type: none">• Rolle• Kostenart• Warengruppe• Limit	Investment and Expenditure Policy <ul style="list-style-type: none">• Lieferantenauswahl• Bestellung/Vertrag• Einkaufsprinzipien Verhaltenskodex für Lieferanten	Generierung von Reports <ul style="list-style-type: none">• Einkaufsvolumen• Relative Einsparungen• Absolute Einsparungen• Lieferantenauswertung• Bestelldurchlaufzeiten

Lieferantenauswahl sowie den global definierten Genehmigungsprozess.

Fortschritt und Maßnahmen

Die Software AG ergreift gezielt Maßnahmen, um Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit auszuschließen. Möglichen Risiken, die sich aus der Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten ergeben, wirkt die Software AG entgegen. Alle Partner und Lieferanten verpflichten sich über den Verhaltenskodex für Partner bzw. Lieferanten zum Ausschluss von Kinderarbeit und zur Achtung der Menschenrechte.

Der Software AG ist im Berichtsjahr 2021 und dem Zeitraum davor kein Fall bekannt, bei dem Produkte oder Produktbestandteile mit der Verletzung von Menschenrechten oder mit Kinderarbeit in Verbindung standen. Aus diesem Grund hat die Software AG keine über den Verhaltenskodex und die im Beschaffungsprozess und Partnergeschäft implementierten Verfahren hinausgehenden internen Verfahren oder Steuerungskennzahlen zum Ausschluss von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit implementiert.

UNSERE MITARBEITENDEN

Das Handlungsfeld Unsere Mitarbeitenden beinhaltet die wesentlichen Themen: **Unternehmenskultur und Diversität** sowie **Arbeitgeberattraktivität**. Das Handlungsfeld wird dem Aspekt Arbeitnehmerbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB zugeordnet.

Die Unternehmensleitung der Software AG hat den Anspruch, eine Unternehmenskultur zu pflegen, die durch Respekt, Integrität, Transparenz, Wertschätzung und Inklusion sowie Innovation gekennzeichnet ist. Sie will stets die besten Talente für die Software AG gewinnen und langfristig im Unternehmen halten. Dies soll durch die gezielte Förderung des Engagements der Mitarbeiter

sowie ein inklusives und faires Arbeitsumfeld, in dem sich alle Mitarbeiter gemäß ihren Bedürfnissen entwickeln und ihr volles Potenzial ausschöpfen können, erreicht werden.

UNTERNEHMENSKULTUR UND DIVERSITÄT

Grundverständnis

Die Software AG fördert eine Unternehmenskultur, die auf Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion basiert. Bei der Umsetzung der Transformations- und Wachstumsstrategie Helix spielt die Unternehmenskultur eine entscheidende Rolle. Da sich die Unternehmenskultur sowie die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter gegenseitig befördern, hat die Software AG verschiedene Initiativen implementiert, um diese Wechselwirkungen besser zu verstehen und die Unternehmenskultur positiv zu beeinflussen.

Die Mitarbeiter der Software AG tragen mit ihrem Engagement und ihren fachlichen und persönlichen Kompetenzen entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Bei Nichtbeachtung von Arbeitnehmerbelangen besteht daher grundsätzlich ein Risiko für – in der Regel mittelbare – negative Auswirkungen auf das Geschäftsergebnis. Dies gilt zum Beispiel, wenn es durch geringe Zufriedenheit der Mitarbeiter zu einer hohen Fluktuation und zum Verlust unternehmensspezifischen Know-hows kommt oder wenn die Unternehmenskultur aufgrund fehlender Diversität wenig innovativ ist. Aus diesem Grund ergreift die Software AG unterschiedliche Maßnahmen, die zu einer hohen Zufriedenheit der Mitarbeiter und einer innovativen und vielfältigen Unternehmenskultur beitragen. Eine weiterführende Darstellung der **Personalrisiken und -chancen** ist dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Der Vorstand der Software AG betrachtet Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion als elementare Bestandteile einer offenen und innovativen Unternehmenskultur und ist bestrebt, auch weiterhin ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das Mitarbeiter ermutigt, ihre unterschiedlichen Sichtweisen einzubringen.

Die Software AG ist seit 2020 Mitglied der Initiative The Valuable 500, einer Organisation, die Inklusion von Menschen mit Behinderung auf die Tagesordnung von Führungskräften bringt. In Deutschland hat die Software AG die Charta der Vielfalt unterzeichnet und setzt sich für ein wertschätzendes und vorurteilsfreies Arbeitsumfeld ein.

Ein weiteres Anliegen der Software AG ist es, Frauen für das Unternehmen zu gewinnen und sie in ihrer Karriereentwicklung zu fördern. Das Unternehmen ist Mitglied in der Initiative Women into Leadership (IWIL), einem gemeinnützigen Verein zur nachhaltigen Entwicklung weiblicher Führungskräfte, und stellt regelmäßig Teilnehmerinnen.

Die Software AG hat sich die folgenden Ziele gesetzt:

- Der Q12 Engagement Score der jährlichen Mitarbeiterbefragung soll im Jahresvergleich gehalten oder verbessert werden.
- Die Ergebnisse der Frage zu DE&I in der jährlichen Mitarbeiterbefragung sollen im Jahresvergleich gehalten oder verbessert werden.
- Das Bewusstsein für DE&I soll im gesamten Unternehmen gefördert werden: 85 Prozent der Mitarbeiter sollen bis 2025 ein globales DE&I-Schulungsprogramm abgeschlossen haben.

Mit der Mitarbeiterbefragung #MyVoice werden die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter evaluiert. Ein festes Fragenset dient der Ermittlung jährlich fortgeschriebener Indizes (zu Themen wie Unternehmenskultur, Wertschätzung und Weiterentwicklung). Ergänzend werden aktuelle Themen adressiert. So wurden 2021 etwa zusätzliche Fragen zu DE&I, Leadership und Sustainability aufgenommen. Die Umfrageergebnisse werden intern kommuniziert und bei den unternehmensweiten Aktivitäten im Bereich People & Culture berücksichtigt. Führungskräfte sind dafür verantwortlich, die Ergebnisse in ihren Teams zu besprechen und Maßnahmen zur Verbesserung umzusetzen.

Alle Mitarbeiter sollen mit ihrer individuellen Persönlichkeit und ihren Stärken zum Unternehmenserfolg beitragen und so ihr volles Potenzial entfalten können. Das sogenannte Change Network, das seit dem Jahr 2020 aus einem jährlich wechselnden Team von Mitarbeitern besteht, die als Multiplikatoren im Unternehmen fungieren, unterstützt die Führungskräfte hierbei und festigt den kulturellen Wandel an allen Standorten weltweit.

Als umfassender Managementansatz regelt der Verhaltenskodex, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet, und behandelt unter anderem die Themen Gleichberechtigung und Antidiskriminierung.

Flache Hierarchien, Mitbestimmung und ein offenes Verhältnis zwischen Unternehmensleitung und Arbeitnehmervertretung zeichnen die Unternehmenskultur der Software AG aus. In Deutschland sind die wesentlichen Gremien für die Mitbestimmung der Aufsichtsrat, in den zwei Arbeitnehmervertreter gewählt werden, sowie die lokalen Betriebsräte, die Gesamtbetriebsräte, der Wirtschaftsausschuss und verschiedene Fachausschüsse.

Mit dem unternehmenseigenen HR Engagement Model hat es sich der Bereich Human Resources zur Aufgabe gemacht, die strategischen und operativen Personalbelange und Angelegenheiten bestmöglich zu unterstützen und effektiv zu bearbeiten. Führungskräfte werden bei Fragestellungen hinsichtlich der Entwicklung der individuellen Mitarbeiter sowie der Organisation beraten und unterstützt. HR-Programme, Prozesse und Initiativen werden entwickelt und überarbeitet, um lokale und globale Themengebiete zu adressieren und voranzutreiben. Der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zu den Mitarbeitern und den Führungskräften steht dabei im Vordergrund.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Jahr 2021 nahmen erneut 82 (Vj. 82) Prozent der Mitarbeiter an der jährlichen globalen Befragung #MyVoice teil. Der Q12 Engagement Score, der die Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter anhand von zwölf standardisierten Fragen misst, hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,22 Punkte auf den Wert 4,14 (Vj. 3,92) verbessert. Die Mitarbeiterzufriedenheit konnte gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert werden.

Die Kooperation der Unternehmensleitung mit den Arbeitnehmergremien der Software AG gestaltete sich im Berichtsjahr eng und vertrauensvoll.

Mit der Einführung der globalen DE&I-Strategie hat die Software AG ein DE&I-Ambassador-Netzwerk ins Leben gerufen sowie eine globale Stelle für DE&I geschaffen. In Zusammenarbeit mit einem globalen DE&I-Beratungsunternehmen wurde zudem ein umfassendes und bedarfsgerechtes DE&I-Schulungs- und Sensibilisierungskonzept für die Software AG entwickelt. Im Jahr 2021 lag der Fokus dabei zunächst auf wichtigen Stakeholder-Gruppen, wie dem Management Team und dem Executive Leadership Team, dem DE&I-Ambassador-Netzwerk und den Mitarbeitern der Personalabteilung. Für das Jahr 2022 ist geplant, das Konzept entsprechend den Bedürfnissen der Mitarbeiter und Führungskräfte zu überarbeiten und auszurollen. Mit einer Reihe von DE&I-Sensibilisierungskampagnen konnten zudem verschiedene Facetten der Vielfalt im Berichtsjahr verdeutlicht und gefördert werden. Die Ergebnisse der Frage zu DE&I in der jährlichen Befragung der Mitarbeiter verbesserte sich im Jahresvergleich um 0,11 Punkte auf den Wert 4,53 (Vj. 4,42).

Um das Interesse und die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen sowie für Nachwuchskräfte zu erhöhen, beteiligt sich die Software AG als zertifizierte MINT-Minded Company an diversen Projekten. Des Weiteren unterstützt die Software AG Mitarbeiterinnen in Deutschland bei der Teilnahme an der Initiative Women into Leadership. In Indien wurde für Frauen, insbesondere Informatikerinnen, die vorübergehend aus dem Berufsleben ausgeschieden sind, das Programm SoftwareAGain entwickelt, um ihnen einen stufenweisen Wiedereinstieg ins Berufsleben zu erleichtern. Seit 2020 gibt es in der DACH-Region sowie in Indien interne Frauennetzwerke zum Erfahrungsaustausch, die 2021 durch verschiedene Workshops und Dialoge weiter etabliert wurden.

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT

Grundverständnis

Die fachlichen und persönlichen Kompetenzen der Mitarbeiter der Software AG sind ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg. Daher will die Software AG stets die besten Talente für sich gewinnen und diese halten.

Der Wettbewerb um neue Mitarbeiter ist für alle Unternehmen zu einer der größten Herausforderungen geworden, und auch die Software AG sieht sich damit konfrontiert. Hinzu kommt, vor allem in den USA, die große Kündigungswelle der Covid-19-Pandemie, auch bekannt als „Great Resignation“. Risiken bestehen, wenn

die Nachfolgeplanung versäumt wird und das Unternehmen nicht attraktiv für Talente und qualifizierte Fachkräfte ist, oder wenn es die Weiterbildung der Mitarbeiter in einem wettbewerbsintensiven Markt vernachlässigt. Die Personalgewinnung und -bindung sind daher wichtige Aspekte, um die Geschäftstätigkeit und den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Die Förderung junger Talente und das Einstellen innovativer Mitarbeiter ist auch für Investoren und Geschäftspartner ein Kriterium, sich für das Unternehmen zu entscheiden. Denn Arbeitgeberattraktivität und Employer Branding spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, Talente für das Unternehmen zu gewinnen. Bewerber achten heute auf die ganzheitlichen Perspektiven eines Unternehmens, wenn es um die Entscheidung geht, ob sie sich dem Unternehmen anschließen wollen. Eine weiterführende Darstellung der [Personalrisiken und -chancen](#) ist dem Chancen- und Risikobericht zu entnehmen.

Ziele und Steuerung

Die Software AG strebt danach, die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen und langfristig im Unternehmen zu halten. Dafür hat sie sich das folgende Ziel gesetzt:

- Bis 2023 wird eine durchschnittliche globale Mindestbewertung von 4,2 und bis 2025 von 4,3 von 5 Punkten auf der internationalen Glassdoor-Plattform angestrebt.

Neben externen Bewertungen erfasst und beobachtet die Software AG weitere interne Kennzahlen wie beispielhaft die Zufriedenheit, Fluktuation oder Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter, um bei Bedarf entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Fluktuationsrate ist eine wesentliche Messgröße für die Zufriedenheit der Mitarbeiter und die Attraktivität der Software AG für Talente und Fachkräfte. Sie wird berechnet als Anzahl der Abgänge von Mitarbeitern im abgelaufenen Geschäftsjahr im Verhältnis zum durchschnittlichen Bestand der Mitarbeiter und regelmäßig für die verschiedenen Bereiche und Regionen analysiert. Dabei wird auch die Anzahl der freiwilligen und nichtfreiwilligen Abgänge ausgewertet. Die Software AG ist bestrebt, die negativen Auswirkungen der Austritte auf das Unternehmen gering zu halten.

Mit einem eigenen Active-Sourcing-Konzept steuert der Bereich Talent Sourcing seit Mitte 2020 Aktivitäten, um qualifizierte externe Kandidaten zu identifizieren und proaktiv auf offene Stellen aufmerksam zu machen.

Als Gründungsmitglied der Allianz der Chancen setzt sich das Unternehmen für eine Transformation des Arbeitsmarktes sowie für nachhaltige Beschäftigungsperspektiven ein, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen. Darüber hinaus setzt die Software AG auf gezielte Förderungs- und Ausbildungsmaßnahmen für Schüler, Studenten und Nachwuchskräfte, um junge Menschen früh in ihrer Entwicklung zu unterstützen. In Deutschland bietet sie verschiedene Ausbildungsgänge in den Bereichen Büromanagement und Informatik sowie die dualen Studiengänge Informatik und BWL an. Im Jahr 2021 hat die Software AG zum wiederholten Mal den Girls' und Boys' Day und das MINT Girls Camp durchgeführt sowie den dualen Studiengang Informatik in diversen Gymnasien (virtuell) vorgestellt.

Fortschritt und Maßnahmen

Die Software AG ist bestrebt, ihr Angebot laufend an den Anforderungen der Mitarbeiter auszurichten und in diesem Bereich hohe Rankings auf Bewertungsplattformen wie Glassdoor oder Kununu zu erzielen. Bei der globalen Arbeitgeber-Bewertungsplattform Glassdoor erreichte die Software AG im Berichtsjahr einen Wert von 4,0 (Vj. 3,9) auf einer Bewertungsskala von 0,0 (sehr unzufrieden) bis 5,0 (sehr zufrieden). Bei der deutschen Bewertungsplattform Kununu erreichte die Software AG einen Wert von 3,8 (Vj. 3,7); die entsprechende Bewertungsskala geht von genügend (1–2) bis sehr gut (4–5). Die Software AG India hat zudem im Jahr 2021 an der Umfrage Great Place To Work teilgenommen und wurde wiederholt ausgezeichnet.

Die Fluktuationsrate in der Software AG betrug im Geschäftsjahr 2021 insgesamt 14,2 (Vj. 10,1) Prozent. Der Anstieg wurde insbesondere durch die Pandemie sowie den verschärften internationalen Wettbewerb um die besten Talente beeinflusst. Die Software AG hat verschiedene Maßnahmen ergriffen, um die Mitarbeiterbindung ans Unternehmen zu stärken und den Verlust von Talenten so gering wie möglich zu halten.

Während der andauernden COVID-19-Pandemie hat die Unternehmensleitung der Software AG auch im Jahr 2021 wieder zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um das psychische und physische Wohlbefinden der Mitarbeiter bestmöglich zu unterstützen. Die multidisziplinäre COVID-19-Taskforce überwacht weiterhin den Status und die Auswirkungen der Pandemie auf die Mitarbeiter und die Geschäftsabläufe. An größeren Standorten wie in Indien und Deutschland hat die Software AG Impfaktionen organisiert, um einen einfachen Zugang zu Impfungen

zu gewährleisten. In Indien hat die Software AG lebensrettende Sauerstoffflaschen beschafft und diese schwer erkrankten Mitarbeitern sowie Familienangehörigen von Mitarbeitern zur Verfügung gestellt, wenn anderweitig kein Sauerstoff verfügbar war. Zudem hat das Unternehmen sein in mehreren Ländern bereits bestehendes Unterstützungsprogramm, das sogenannte Employee Assistance Program (EAP), erweitert und weltweit ausgerollt. Über das EAP erhalten die Mitarbeiter rund um die Uhr kostenfreien Zugang zu professioneller, auch psychologischer Beratung. Um Virtual Fatigue vorzubeugen und die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, mentale Belastung sowie Stress abzubauen, wurden insbesondere die bereits 2020 eingeführten Meeting-Free Mondays sowie der kostenfreie Zugang zu einer Meditations- und Achtsamkeits-App weitergeführt. Darüber hinaus wurde mit den Wellness Wednesdays ein internes Format geschaffen, das Mitarbeitern die Teilnahme an virtuellen Ernährungs-, Entspannungs- und Sportkursen ermöglicht.

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

Das Handlungsfeld Kunden und Technologie beinhaltet die wesentlichen Themen: **Produkt- und Servicequalität** sowie **Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte**. Die Software AG hat den Aspekt der Kundenbelange über die in § 289c HGB genannten Aspekte hinaus als wesentlich definiert.

Die Software AG hat den Anspruch, für ihre Kunden ein verlässlicher Partner für hochwertige und individuell anpassbare Softwarelösungen zu sein. Mit seinen Leistungen unterstützt das Unternehmen die digitale Transformation. Der digitale Wandel kann dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels abzumildern oder sogar umzukehren. Daran möchte die Software AG mit ihren Lösungen aktiv mitwirken, indem sie es ihren Kunden ermöglicht, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wirtschaften zu schaffen. In jeder Hinsicht möchte das Unternehmen seine Technologie zur bestmöglichen Ressourcennutzung bei seinen Kunden implementieren.

QUALITÄT DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Grundverständnis

Ein zentrales Ziel der Software AG ist es, Kunden bei Innovation, Wettbewerbsdifferenzierung und der digitalen Transformation zu unterstützen und so entscheidend

zu ihrem Erfolg beizutragen. Da Software AG-Produkte hauptsächlich in Lösungen verbaut sind, die geschäftskritische Prozesse gestalten, informieren, analysieren oder steuern, ist eine hohe Qualität der Produkte und Services unabdingbar. Insofern ist Qualität neben Innovationsfähigkeit das zentrale Thema bei der Entwicklung der Produkte und Lieferung der Services.

Für die Kunden der Software AG ist ein reibungsloser Betrieb der Produkte eine Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb. Im Rahmen der Digitalisierung wird Software immer wichtiger und ist aus dem Geschäftsalltag nicht mehr wegzudenken. Nahezu alle betrieblichen Prozesse werden von Softwarelösungen gesteuert. Gerade deshalb ist ein sicherer und fehlerfreier Betrieb der Lösungen ohne Ausfallzeiten von höchster Wichtigkeit. Jede Ausfallzeit hat unmittelbaren Einfluss auf die Prozesse der Software AG-Kunden oder wiederum derer Kunden, je nachdem, in welchem Szenario die Lösungen der Software AG eingesetzt werden.

Ziele und Steuerung

Im Jahr 2021 hat die Software AG die sogenannte Net Retention Rate (NRR) eingeführt. Diese Kennzahl ist im Subskriptions- und Software-as-a-Service(SaaS)-Geschäftsmodell bedeutsam, weil sie ausdrückt, ob in einer bestimmten Zwölfmonatsperiode die Summe des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (Annual Recurring Revenue, ARR) mit derselben Kundengruppe gewachsen oder geschrumpft ist. Die NRR ist zugleich ein Indikator für die erfolgreiche Implementierung der erworbenen Lösungen beim Kunden. Der Implementierungs- und Adaptionprozess wird eng durch sogenannte Customer Success Manager (CSM) begleitet, um sicherzustellen, dass die Kunden aus der gelieferten Software auch den erwarteten Nutzen und Wert ziehen können. Durch eine schnelle Implementierung kann der Erfolg einer Lösung und ihre Adaption beim Kunden deutlich verbessert werden; zu diesem Zweck hat das Professional-Services-Team über dreißig sogenannte Fast Track Services entwickelt, die Kunden im Rahmen ihres SaaS-Vertrags auf Empfehlung ihres CSM durch Einsatz erworbener Success Credits beziehen können. Entsprechend hat sich die Software AG das folgende Ziel gesetzt:

- Bis zum Jahr 2025 soll eine NRR von mindestens 105 Prozent erzielt werden

Ergänzend misst die Software AG die Kundenzufriedenheit im Support-Fall anhand des Net Promoter Score (NPS). Der NPS stellt für die Software AG eine strategische Unternehmenskennzahl dar, die auch auf die Geschäftsbereiche heruntergebrochen wird.

Darüber hinaus stellen eindeutig dokumentierte Prozesse und Kennzahlen (zum Beispiel Qualitätsziele, routinemäßige Überprüfungen des Qualitätsmanagements), eine auf Qualität ausgerichtete Unternehmenskultur sowie Zertifizierungen der Managementsysteme die hohen Qualitätsstandards der Software AG sicher. Der gesamte Entwicklungsprozess wird über sogenannte Produktstandards überwacht. Hierbei handelt es sich um qualitative Anforderungen an die zu entwickelnden Produkte und Services, die auch als Grundlage für Release-Entscheidungen herangezogen werden. Im Rahmen von sogenannten Quality Gates wird die Erfüllung dieser Anforderungen geprüft und dient als Grundlage für den Freigabeprozess.

Die wichtigsten Managementsysteme der Software AG sind nach ISO-Normen zertifiziert und in einem integrierten Managementsystem (IMS) zusammengefasst:

- Mit dem nach **ISO 9001** zertifizierten Qualitätsmanagementsystem (QMS) stellt die Software AG erstklassige Support-Dienstleistungen und Software-Lösungen sicher. Das Feedback von Kunden wird systematisch im QMS erfasst und abgearbeitet. Das QMS dient damit als Grundlage für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess und hohe Kundenzufriedenheit.
- Das nach **ISO 22301** zertifizierte Geschäftskontinuitäts-Managementssystem sorgt für exzellente Support-Dienstleistungen der Software AG. Das System stellt – zum Beispiel durch Redundanzen wichtiger Infrastruktur – sicher, dass die von den Kunden benötigten Systeme und Dienstleistungen auch in Krisensituationen verfügbar sind.
- Das nach **ISO 27001** zertifizierte Cloud-ISMS beinhaltet ein ganzheitliches und umfassendes Sicherheitsmanagement für die Cloud-Dienste der Software AG, das diverse Maßnahmen zur Informationssicherheit vorsieht – zum Beispiel den Schutz vor unbefugtem Zugriff oder die Erkennung von Sicherheitsrisiken. Die Software AG ist nach ISO/IEC 27001:2013, ISO/IEC 27017:2015 und ISO/IEC 27018:2014 zertifiziert.

Um die Kontinuität der zentralen Geschäftssysteme ihrer Kunden sicherzustellen, ist der Global Support der Software AG rund um die Uhr verfügbar. Der Global Support ist nach der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 zertifiziert, damit ist für eine hohe Qualität gesorgt. Mit dem Support-Modell Enterprise Active bietet die Software AG einen schnellen, agilen und proaktiven Kunden-Support für alle ihre Produkte an. Kunden profitieren von branchenführenden Leistungen und schnellen Reaktionszeiten in jeder Zeitzone. Je nach Geschäftskritikalität können auch Support-Modelle mit geringeren Leistungen, speziell bezüglich regionaler Abdeckung und Reaktionszeiten, gewählt werden (Standard Support). Jeder Kunde, der den Global Support in Anspruch genommen hat, wird um Feedback zum Service und zur Software AG insgesamt gebeten. Das Feedback dient der Verbesserung des Kundenservices und fließt in die Produktentwicklung ein.

Neben dem Global Support gibt es zusätzliche Teams (New-Product-Introduction-Teams), die darauf spezialisiert sind, Kunden bei der Einführung neuer Produkte zu unterstützen und das bei der Einführung gesammelte Feedback an die Entwicklungsabteilung zurückzumelden.

Die verschiedenen Aspekte der Produkt- und Servicequalität werden außerdem anhand eines internen Management-Reporting-Systems mithilfe von Kennzahlen gemessen und nachverfolgt. Mit diesen Kennzahlen – die beispielsweise die Anzahl der Support-Meldungen pro Kunde oder die Testabdeckung messen – ist es möglich, interne Probleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Damit in kritischen Kundensituationen schnellstmöglich zielgerichtete Lösungen entwickelt werden, hat die Software AG ein Eskalationsmanagement eingerichtet. Dieses schaltet sich temporär ein, um Herausforderungen aller Art zu identifizieren und zu lösen. Hierbei kann es sich um Projekt-, Organisations- oder auch Produktprobleme handeln.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Berichtsjahr 2021 wurde die NRR erstmalig als Kennzahl eingeführt, um zu messen, inwiefern die Softwareprodukte der Software AG langfristig bei den Kunden im Einsatz sind und die erwarteten Optimierungsbeiträge leisten. Eine entsprechende Berichterstattung zur NRR wird ab dem Geschäftsjahr 2022 erfolgen. Mit einem NPS von 56¹ (2020: 54²) erreichte das Unterneh-

men im Jahr 2021 einen historischen Höchstwert. Mittlerweile erhebt die Software AG den NPS auch zu anderen Zeitpunkten des Produkt-Lebenszyklus. So werden nun auch während der Produktnutzung NPS-Befragungen der Endanwender durchgeführt und nachverfolgt. Diese fließen in den NPS Score im Jahr 2021 noch nicht ein.

INNOVATION UND DIE AUSWIRKUNGEN UNSERER PRODUKTE

Grundverständnis

Das Ziel der Software AG ist es, ihre Kunden durch innovative Produkte dabei zu unterstützen, Problemstellungen nachhaltig zu lösen bzw. Verbesserungen zu erzielen. Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen, weil die Lebenswirklichkeit in diversen Volkswirtschaften immer neue Herausforderungen an Unternehmen stellen. Daher gilt es, Kundenbedürfnisse, das heißt die Geschäftsprobleme und Herausforderungen der Kunden der Software AG, zu erkennen, um technologische Lösungsmöglichkeiten anbieten zu können. Aus diesem Grund beobachtet das Unternehmen aktuelle Entwicklungen in verschiedenen Branchen, aber auch disruptive Trends. Weiterführende Informationen zum Thema Marktentwicklung und -beobachtung sowie zu den Alleinstellungsmerkmalen der Software AG findet sich im Abschnitt [Wettbewerbs-situation](#) in den Grundlagen des Konzerns im zusammengefassten Lagebericht.

Die Produkte der Software AG unterstützen ihre Kunden dabei, anhand verschiedener Daten Entscheidungen zu treffen, die zu einer effizienteren Nutzung finanzieller oder natürlicher Ressourcen führen können. Anhand von Prozessbildern, Datenbereitstellung und -austausch, Datenanalyse, Device Connectivity und Prozessdatenanalysen können die Kunden intelligente, datengestützte Entscheidungen treffen, die zu besseren Prozessergebnissen beitragen und Wettbewerbsvorteile ermöglichen können.

Technologische Innovationen sind aus Sicht des Managements der Software AG ein wesentliches Mittel für die Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen unserer Zeit. Um den Ressourceneinsatz zu optimieren, Prozessfehler aufzuspüren und Verbesserungen schnell realisieren zu können, bedarf es einer Datenbereitstellung und -analyse in Echtzeit. Gelingt es unseren Kunden nicht, den Ressourceneinsatz zu verbessern, unterliegen

¹ Der NPS-Wert von 2021 umfasst die Monate März bis Dezember 2021.

² Der NPS-Wert von 2020 umfasst die Monate Januar bis September 2020.

sie sowohl Wettbewerbs- als auch Umweltrisiken. Nur durch einen konsequenten Einsatz der existierenden und neu erschlossenen Daten kann es gelingen, wirtschaftlich zu lernen und zum Wohle der Gesellschaft, die bestmöglichen Entscheidungen zu treffen. Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Kunden und Technologie keine wesentlichen Risiken identifiziert. Informationen zu den [Produktportfolio- und Innovationsrisiken](#) finden sich im Chancen- und Risikobericht des zusammengefassten Lageberichts.

Ziele und Steuerung

Als Softwareunternehmen ist es der Software AG ein Anliegen, Innovationen bereitzustellen und damit neue Kunden zu gewinnen. Außerdem will das Unternehmen mithilfe seiner Lösungen dazu beitragen, dass seine Kunden effizientere und nachhaltigere Geschäftsprozesse etablieren können. Um dies sicherzustellen hat sich die Software AG folgende Ziele gesetzt:

- Bis zum Jahr 2025 soll der Anteil der F&E-Investitionen am Gesamtumsatz bei mindestens 15 Prozent bleiben.
- Die Software AG wird ihren Vertriebsfokus auf Neukunden ausrichten und sukzessiv Informationen darüber sammeln, welche Auswirkungen die Lösungen, die Kunden mit der Technologie des Unternehmens implementieren, auf die Nachhaltigkeit haben, sodass das Unternehmen bis 2025 von mindestens 50 Prozent seiner Neukunden weiß, welche nachhaltigen Auswirkungen im Sinne von Effizienzsteigerungen und Ressourceneinsparungen seine Technologie hat. Hierfür wird im ersten Schritt bis Anfang 2022 ein Ansatz für Nachhaltigkeitskriterien in Bezug auf die Produktlösungen entwickelt.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Berichtsjahr konnte die Software AG ihr Ziel von mindestens 15 Prozent der F&E-Investitionen am Gesamtumsatz mit einem Anteil von 18,1 (Vj. 17,2) Prozent erreichen bzw. übertreffen. Die [F&E-Ausgaben](#) finden sich im Kapitel Forschung & Entwicklung im zusammengefassten Lagebericht.

Durch technische Innovationen erweitert die Software AG ihr Produktportfolio, verbessert ihre eigene Effizienz und die ihrer Kunden. So ist es dem Unternehmen zum Beispiel im Jahr 2021 gelungen, durch eine bessere Vertriebssteuerung und eine programmatische Qualifizierung der Geschäftsoportunitäten die Abschlussquote auf 1.792 (Vj. 1.463) zu erhöhen.

Die Software AG bewertet den Erfolg ihrer Innovationen außerdem anhand der Umsatzentwicklung und der Anzahl neu gewonnener Kunden. Im Berichtsjahr hat die Software AG 312 Neukunden für ihre Lösungen gewonnen. Im Jahr 2021 konnte das Unternehmen seinen Marktanteil ausbauen. Die weltweiten Umsätze mit Produkten und Dienstleistungen entwickelten sich im Geschäftsjahr 2021 positiv. Auch die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute im Geschäftsjahr 2021 belegen die Innovationskraft, den Markterfolg und die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Weitere Details zu den Beurteilungen finden sich im Abschnitt [Branchenweite Anerkennung](#) im Kapitel Grundlagen des Konzerns des zusammengefassten Lageberichts. Desweiteren hat die Software AG überdurchschnittlich gute Kundenbewertungen für ihre wichtigsten Produkte und Lösungen erhalten; wir planen unsere Kunden künftig vierteljährlich über den aktuellen NPS für die von ihnen genutzten Produktfamilien zu informieren.

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

Das Handlungsfeld Gesellschaftlicher Wertbeitrag ist dem Aspekt Sozialbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB zuzuordnen und beinhaltet das wesentliche Thema: **Tech for Good.**

Die Software AG hat den Anspruch, Menschen beim Aufbau von Kompetenzen im Bereich moderner Technologien wirkungsvoll voranzubringen. Das gezielte Engagement des Unternehmens an Universitäten und Schulen richtet sich an die IT-Experten der Zukunft. Studenten sowie jungen Berufstätigen werden neue Lernmöglichkeiten und sinnstiftende Entwicklungsperspektiven eröffnet. Da der technologische Fortschritt bei der Entwicklung einer nachhaltigen Welt eine entscheidende Rolle spielt, trägt die Software AG durch kollaborative Forschungsprojekte zu den globalen SDGs der Vereinten Nationen bei.

TECH FOR GOOD

Grundverständnis

Die Digitalisierung ist ein wirtschaftliches und gesellschaftliches Querschnittsthema. Im Bereich Bildung ist sie ein zentrales Handlungsfeld auf der Agenda der neuen Bundesregierung. Die Software AG adressiert Tech for Good vor allem auf regionaler Ebene: Konzern-

weit verfolgt das Unternehmen das Ziel, regional vernetzt und als guter Corporate Citizen an den unterschiedlichen Standorten zum Gemeinwohl beizutragen.

Es ist das Bestreben der Software AG, dem Mangel an IT-Fach- und Führungskräften in Deutschland entgegenzuwirken. Sie entwickelt daher digitale Kompetenzen an Universitäten und Hochschulen, sowohl auf nationaler Ebene als auch weltweit.

Da sich das Unternehmen der Transformationskraft und der positiven Wirkung von Technologien bewusst ist, will es durch die Teilnahme an kollaborativen Forschungsprojekten zu der Erreichung der SDGs beitragen. Die Software AG engagiert sich dabei in Forschungsprojekten, die zur Innovation und zu sozialen, ökologischen oder wirtschaftlichen Verbesserungen beitragen – Schwerpunkte sind Deutschland und Europa.

Die Software AG hat in Bezug auf das Handlungsfeld Gesellschaft (entspricht dem Aspekt Sozialbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB) keine wesentlichen Risiken identifiziert. Das Unternehmen sieht vielmehr die Chance, seine unternehmerische Verantwortung wahrzunehmen und zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung an den Standorten beizutragen.

Ziele und Steuerung

Im Bereich Tech for Good hat sich die Software AG die folgenden Ziele gesetzt:

- Die Beteiligung an öffentlich geförderten Verbundforschungsprojekten ist seit vielen Jahren für die Software AG selbstverständlich. In der Vergangenheit war für die Auswahl der Projekte vor allem deren technologische Ausrichtung und Innovationshöhe in Bezug auf die Geschäftsfelder der Software AG entscheidend. Zukünftig wird als weiteres Kriterium die Ausrichtung der Forschungsprojekte und deren Beitrag zur Erreichung der SDGs hinzukommen. Ziel ist es, dass bis 2025 mindestens 80 Prozent der Forschungsprojekte der Software AG auf die Erreichung der SDGs einzahlen.
- Die Software AG strebt eine globale Ausweitung ihres University-Relations-Programms an und will die Reichweite bis 2025 auf 40.000 Studenten steigern.

Das University-Relations-Programm fördert die Entwicklung digitaler Kompetenzen durch die kostenlose Bereitstellung von Software und Lehrmaterial in sogenannten Education Packages, inklusive der Möglichkeit zur kostenlosen Zertifizierung des angeeigneten Wissens.

Die Software AG ist zudem Gründungsmitglied des Software-Campus. Das 2011 gestartete Programm wird von zehn Industrie- sowie elf Forschungspartnern getragen und mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gefördert. Es richtet sich an herausragende Studenten der Informatik und verwandter Studiengänge und qualifiziert sie durch Mentoring und Seminare für Führungspositionen in der IT-Branche. Durch die Beteiligung am Programm möchte die Software AG einem Mangel an IT-Fach- und Führungskräften in der deutschen Wirtschaft entgegenwirken.

An den internationalen Standorten der Software AG werden zudem weitere soziale Initiativen, wie das SoftwareAGain Programm in Indien, vorangetrieben. Hierbei steuert die Unternehmensführung vor Ort die Entwicklung dieser Maßnahmen. Zusätzlich unterstützt sie lokale Vereine und Initiativen durch Spenden und Sponsoring.

Fortschritt und Maßnahmen

Im Jahr 2021 haben 14 von insgesamt 27 Forschungsprojekten auf die SDGs eingezahlt. Ein Projektbeispiel ist unsere Teilnahme an LOGISTAR. Das Forschungsprojekt zielt darauf ab, eine effektive Planung von Transportvorgängen in der Lieferkette zu ermöglichen. Ziel ist es, die verfügbaren Daten zu nutzen, um Logistikprozesse zu optimieren, etwa indem Leerfahrten von Lastwagen vermieden werden. Weitere Informationen zum Engagement der Software AG in Forschungsprojekten finden sich im Abschnitt [Forschung und Entwicklung](#) im Kapitel Grundlagen des Konzerns des zusammengefassten Lageberichts.

Im Rahmen ihres University-Relations-Programms stellt die Software AG mehr als 2.000 Hochschulen und Bildungseinrichtungen in 101 (Vj. 80) Ländern kostenlos Software zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung. Das Angebot deckt den Bedarf von über 1.800 Lehrkräften und wird wiederkehrend im Curriculum integriert. Seit Beginn des Programms im Jahr 2007 haben über 29.200 (Vj. 25.000) Studenten davon profitiert. Seit 2017 bietet die Software AG Studenten im Rahmen des University-Relations-Programms kostenlose Online-Zertifizierungen an. Bereits über 3.500 Nachwuchsexperten können mit diesem Zertifikat ihre Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen dokumentieren.

UMWELTAUSWIRKUNGEN

Das Handlungsfeld Umweltauswirkungen beinhaltet das wesentliche Thema **Energie und CO₂-Emissionen** und ist dem Aspekt Umweltbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB zuzuordnen.

Die Software AG hat den Anspruch, ihren ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Um die Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit auf den Planeten zu minimieren, will das Unternehmen schnellstmöglich klimaneutral wirtschaften. Mithilfe der eigenen Technologie und Lösungen wird die Software AG gemeinsam mit ihren Kunden und Partnern maßgebliche ökologische Herausforderungen angehen und eine nachhaltigere Zukunft mitgestalten.

ENERGIE UND CO₂-EMISSIONEN

Grundverständnis

Der Schwerpunkt im Handlungsfeld Umwelt liegt auf der Senkung der CO₂-Emissionen, da diese die wesentlichen ökologischen Auswirkungen der Software AG darstellen. Die Software AG übernimmt Verantwortung für die Umweltauswirkungen des eigenen Geschäftsbetriebs. Sie ist entschlossen, klimaneutral zu werden und so ihre Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern.

Im Geschäftsfeld der Software AG entstehen CO₂-Emissionen insbesondere durch den Energieverbrauch der Gebäude, den Betrieb von Rechenzentren und die Mobilität der Beschäftigten.

Das Geschäftsmodell der Software AG enthält grundsätzlich nur ein sehr geringes Risiko für negative ökologische Auswirkungen. Auch in Bezug auf die weitere Betrachtung der Lieferkette, der Produkte und Dienstleistungen stuft das Unternehmen das Handlungsfeld Umwelt (entspricht dem Aspekt Umweltbelange nach § 289c HGB) als risikoneutral ein.

Ziele und Steuerung

Im Bereich Energie und CO₂-Emissionen hat sich die Software AG das folgende Ziel gesetzt:

- Entwicklung eines Reduktionspfads zu Netto-Null-CO₂-Emissionen bis Ende 2022

Um ihren Energieverbrauch zu senken, betrachtet die Software AG die Aspekte des Energiemanagements, des Energiebedarfs und der Energiebeschaffung an allen Standorten ganzheitlich. Durch eine verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien möchte die Software AG ihren

CO₂-Fußabdruck verringern. Um den Stromverbrauch an allen Standorten zu steuern, setzt sie kontinuierlich Energiesparmaßnahmen um, beispielsweise die Nachrüstung der Beleuchtungssysteme, den Austausch von Motoren und die Nachrüstung der Gebäudetechnik. Beim Neubau von Gebäuden achtet die Software AG schon bei der Planung auf Tageslichtnutzung, Beschattung und verbesserte Gebäudetechnik. Auch sucht die Software AG nach Wegen, die Energieeffizienz und Leistung ihrer Rechenzentren zu verbessern und mithilfe innovativer Technik den Energiebedarf zu senken.

Im Bereich Mobilität bietet die Software AG ihren Mitarbeitern am Standort Darmstadt ein Jobticket sowie Fahrrad- und E-Bike-Leasing an. Zudem gibt es Ladestationen für Elektro- und Hybridautos.

Fortschritt und Maßnahmen

Bei den genutzten Energiequellen steht Strom an erster Stelle. Einen großen Beitrag zur Reduzierung der eigenen Emissionen leistet die Software AG durch die Nutzung von Ökostrom. Die Standorte der 1.366 Mitarbeiter in Deutschland werden zu 100 Prozent mit Strom aus erneuerbaren Quellen versorgt. Darüber hinaus wird in der Firmenzentrale in Darmstadt die Abwärme der Server zum Heizen des Gebäudes genutzt. Insgesamt konnte die Software AG ihren Energieverbrauch an den betrachteten Standorten im Jahresvergleich senken. Eine Reduzierung des Energieverbrauchs pro Quadratmeter Nutzfläche um 12 Prozent von 94 kWh/m² auf 83 kWh/m² und die gleichzeitige Verringerung des Energieverbrauchs pro Mitarbeiter (MA) um 12 Prozent von 2.317 kWh/MA auf 2.033 kWh/MA im Jahr 2021 resultiert überwiegend daraus, dass die Mitarbeiter aufgrund der COVID-19-Pandemie viel häufiger im Homeoffice gearbeitet haben, aber auch aus der Umgestaltung von Büroflächen, einer kontinuierlichen Verbesserung der Gebäudetechnik, zusätzlichen Isolierungen und energieeffizienteren Anlagen, der Umrüstung von Beleuchtungssystemen auf LEDs, modernen Jalousie- oder Klimaanlage sowie effizienteren IT-Komponenten und Servern.

Um dem Ziel von Netto-Null-CO₂-Emissionen ein weiteres Stück näher zu kommen, hat die Software AG im Berichtsjahr ein Projektteam gegründet. Dieses wird in Zusammenarbeit mit einem externen Partner zunächst den globalen CO₂-Fußabdruck des Unternehmens berechnen. Im Anschluss werden ab Mitte 2022 ein Reduktionspfad hin zu Netto-Null-CO₂-Emissionen entwickelt sowie die steuerungsrelevanten Kennzahlen definiert.

NICHTFINANZIELLE KENNZAHLEN

LEADERSHIP UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum				SDG 8
Helix-Strategie				
Umsatz in Mio. EUR (Ziel: 1 Milliarde EUR bis 2023)	833,8	834,8	890,6	
Operative Ergebnismarge (non-IFRS) in % (Ziel: 25 - 30 % bis 2023)	19,6	21,2	29,2	
Wiederkehrender Produktumsatz in % (Ziel: 85 - 90 % bis 2023)	91,5	90,2	79,2	
Anstieg der Bookings (währungsbereinigt) im Digital Business in % im Vergleich zum Vorjahr (Ziel: 15 % CAGR 2020 - 2023)	12,3	21,4	n/a	
ESG-Ratings				
MSCI (Ziel: mindestens AA bis 2025)	AA	AA	A	
ISS-ESG (Ziel: mindestens C bis 2022, mindestens B bis 2025)	D+	D+	D+	
Informationssicherheit und Datenschutz				
Schulungsquote Informationssicherheit				
Anzahl geschulte Mitarbeiter zum Thema Informationssicherheit	4.458	n/a	n/a	
Geschulte Mitarbeiter zum Thema Informationssicherheit in % (Ziel: mindestens 85 %)	92,8	n/a	n/a	
Schulungsquote Datenschutz				
Anzahl geschulte Mitarbeiter zum Thema Datenschutz	2.743	n/a	n/a	
Geschulte Mitarbeiter zum Thema Datenschutz in % (Ziel: mindestens 85 %)	57,1 ¹	n/a	n/a	SASB TC-SI-230a.2
Datenschutz				
Anzahl Datenschutzverstöße ²	0	1	0	
Anzahl Datenschutzverstöße ³ , die personenbezogene Daten betreffen	0	1	0	SASB TC-SI-230a.1
Anteil Datenschutzverstöße, die personenbezogene Daten betreffen in %	0	100	0	
Anzahl der betroffenen Benutzer ³	0	403	0	
Unternehmensethik und digitale Verantwortung, Nachhaltige Lieferketten und Menschenrechte				SDG 8, 16
Verhaltenskodex				
Anzahl geschulter (neuer) Mitarbeiter zum Verhaltenskodex ⁴	790	622	670	
Geschulte neue Mitarbeiter ⁵ in %	111,7	95,7	n/a	GRI 205-2, GRI 412-2
Anzahl der angebotenen Sprachen	8	8	n/a	
Jahr der letzten Aktualisierung	2015	2015	n/a	
Wettbewerbsverhalten und Korruption				
Gesamtzahl (und Art) bestätigter Korruptionsfälle	0	0	0	
Gesamtzahl der bestätigten Korruptionsfälle, die Disziplinarmaßnahmen gegenüber Mitarbeitern oder die Entlassung von Mitarbeitern zur Folge hatten	0	0	0	GRI 205-3
Gesamtzahl der bestätigten Korruptionsfälle, aufgrund derer Verträge mit Geschäftspartnern beendet oder nicht verlängert wurden	0	0	0	
Anzahl der im Berichtszeitraum anhängigen oder abgeschlossenen Gerichtsverfahren wegen wettbewerbswidrigen Verhaltens und Verstößen gegen das Kartell- und Monopolrecht, an denen das Unternehmen als beteiligt identifiziert wurde	1 ⁶	1 ⁶	1 ⁶	GRI 206-1, SASB TC-SI-520a.1

¹ Erst im September 2021 eingeführt. ² Gemäß Artikel 33 DSGVO. ³ Gemäß Artikel 34 DSGVO.

⁴ Schulung zum Verhaltenskodex umfasst unter anderem die Themen Korruptionsbekämpfung und Achtung von Menschenrechten.

⁵ Die Gesamtzahl der für das Berichtsjahr erfassten Schulungen enthält aus dem Vorjahr nachgeholte sowie freiwillig absolvierte Schulungen.

⁶ Die Software AG Spanien hat gegen den Beschluss der spanischen Kartellbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC) vom 31. Juli 2018 Einspruch eingelegt. Das Verfahren ist seit 2018 anhängig.

UNSERE MITARBEITENDEN¹

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Unternehmenskultur und Diversität				SDG 5, 8, 10
Anzahl Mitarbeiter (weltweit)	4.806	4.628	4.853	
Nationalitäten (weltweit)	88	n/a	n/a	
Jährliche Mitarbeiterbefragung #MyVoice				
Teilnahmequote in %	82,0	82,0	74,0	
Q12 Engagement Score (Ziel: im Vergleich zum Vorjahr halten oder verbessern)	4,14	3,92	3,63	
Q12 Engagement Score in %	54,0	n/a	n/a	
DE&I Score (Ziel: im Vergleich zum Vorjahr halten oder verbessern)	4,53	4,42	n/a	SASB TC-SI-330a.2
Accountability-Index	4,10	3,71	n/a	
Mitarbeiter nach Geschlecht				
Männliche Mitarbeiter	3.341	3.273	3.422	
Weibliche Mitarbeiter	1.464	1.354	1.429	GRI 405-1
Diverse Mitarbeiter	1	1	2	
Mitarbeiter nach Region				
NAM	614	643	601	
LATAM	110	118	109	
DACH	1.417	1.314	1.268	
davon in Deutschland	1.366	n/a	n/a	GRI 405-1
davon in Darmstadt	787	n/a	n/a	
EMEA	1.303	1.271	1.645	
APJ	1.362	1.282	1.230	
Mitarbeiter nach Art der Beschäftigung und Geschlecht				
Vollzeitmitarbeiter	4.553	4.390	4.544	
Männliche Mitarbeiter	3.268	3.202	3.327	
Weibliche Mitarbeiter	1.284	1.187	1.215	
Diverse Mitarbeiter	1	1	2	GRI 405-1
Teilzeitmitarbeiter	253	238	309	
Männliche Mitarbeiter	73	71	95	
Weibliche Mitarbeiter	180	167	214	
Diverse Mitarbeiter	0	0	0	

¹ Alle Mitarbeiterzahlen jeweils in Vollzeitäquivalenten, um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Ohne Mitarbeiter der FACT AG. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingte Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Geschlechterverteilung der Mitarbeiter				
Anteil von Frauen in Führungspositionen (weltweit) in %	21,3	21,1	n/a	
davon Frauen in der zweiten Führungsebene (weltweit) in %	27,8	26,5	n/a	SASB TC-SI-330a,3
davon Frauen in der dritten Führungsebene (weltweit) in %	21,0	22,5	n/a	
Anteil von Frauen an Gesamtbelegschaft (weltweit) in %	30,5	29,3	n/a	
Aufsichtsrat nach Geschlecht und Altersgruppe in %				
Männlich	50,0	83,3	83,3	
<30	0,0	0,0	0,0	GRI 405-1
30 - 50	0,0	0,0	0,0	
>50	50,0	83,3	83,3	
Weiblich	50,0	16,7	16,7	
<30	0,0	0,0	0,0	
30 - 50	16,7	0,0	16,7	
>50	33,3	16,7	0,0	
Divers	0	0	0	
Vorstand nach Geschlecht und Altersgruppe (in %)				
Männlich	75,0	80,0	80,0	
<30	0	0	0	GRI 405-1
30 - 50	25,0	40,0	20,0	
>50	50,0	40,0	60,0	
Weiblich	25,0	20,0	20,0	
<30	0	0	0	
30 - 50	25,0	20,0	20,0	
>50	0	0	0	
Divers	0	0	0	
Mitarbeiter nach Geschlecht und Altersgruppe (in %)				
Männlich	69,5	70,7	70,5	
<30	10,2	10,6	10,4	GRI 405-1
30 - 50	40,1	41,1	41,1	
>50	19,3	19,0	19,0	
Weiblich	30,5	29,2	29,4	
<30	6,5	6,1	5,5	
30 - 50	17,4	16,7	16,5	
>50	6,5	6,4	7,5	
Divers	0	0	0	
Altersgruppentrend (in %)				
<30	16,7	16,7	15,9	GRI 405-1
30 - 50	57,5	57,8	57,6	
>50	25,8	25,5	26,5	
Vergleichende Darstellung der CEO-Vergütung zur durchschnittlichen weltweiten Vergütung der Mitarbeiter mit Vollbeschäftigung¹				
CEO-Vergütung in TEUR	2.237	2.214	n/a	
Durchschnittliches Gehalt der zweiten Führungsebene (weltweit) in TEUR	327	312	n/a	
Durchschnittliches Mitarbeitergehalt (weltweit) in TEUR	84	83	n/a	
CEO Pay Ratio (CEO-Vergütung zu durchschnittlichem Mitarbeitergehalt)	27:1	27:1	n/a	

¹ Weitere Informationen sind dem Vergütungsbericht zu entnehmen.

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Arbeitgeberattraktivität				
Anzahl der Neueinstellungen	707	651	n/a	GRI 401-1
Fluktuationsrate in %	14,2	10,1	11,6	
Externe Bewertungen				
Glassdoor (Ziel: 4,2 bis 2023 und 4,3 bis 2025)	4,0	3,9	4,2 ¹	
Kununu	3,8	3,7	3,8	
Neueinstellungen nach Region				
NAM	106	n/a	n/a	GRI 401-1
LATAM	12	n/a	n/a	
DACH	122	n/a	n/a	
EMEA	198	n/a	n/a	
APJ	269	n/a	n/a	
Neueinstellungen nach Region in %				
NAM	15	n/a	n/a	GRI 401-1
LATAM	2	n/a	n/a	
DACH	17	n/a	n/a	
EMEA	28	n/a	n/a	
APJ	38	n/a	n/a	
Talente der nächsten Generation				
Trainees und dual Studierende	79	65	55	
Praktikanten und Bachelor- oder Masterkandidaten	79	51	36	
Studentische Mitarbeiter	68	51	41	
Work-Life-Balance				SDG 3
Work-Life-Balance-Score	4,62	4,55	n/a	
Mitarbeiterförderung und -entwicklung				SDG 5
Growth Days				
Schulungen insgesamt (iLearn)	1.800	1.700	1.800	GRI 404-1
Durchschnittliche Zufriedenheit mit den Schulungen (iLearn)	90,1	86,6	n/a	
Growth-Days-Anmeldungen	76.500	59.000	45.000	
Growth-Days-Schulungsdauer (Stunden, netto)	253.500	175.000	147.000	
Growth-Days-Schulungsdauer/Mitarbeiter (Stunden, netto)	52,7	38,1	30,5	
Mitarbeiterentwicklungsgespräche (Employee Development Discussion, EDD)				
EDDs insgesamt	4.226 ²	n/a	n/a	GRI 404-3
Abgeschlossene EDDs	3.390	n/a	n/a	
Abschlussquote	80,2	n/a	n/a	

¹ Stichtagswert zum 31.12.2019. Die Folgejahre 2020 und 2021 stellen Durchschnittswerte dar.

² Im Februar wurden EDD-Formulare automatisch an alle Mitarbeiter ausgerollt. Ausgenommen waren:

- a) Mitarbeiterinnen im Mutterschutz oder Mitarbeiter in Elternzeit, Langzeitkranke und Mitarbeiter in Altersteilzeit
- b) Werkstudenten und Trainees

- c) Berater, die für die Software AG in Israel und für Software AG Government Solutions America tätig sind und die ihre Leistungen in Rechnung stellen

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Qualität der Produkte und Dienstleistungen				
Ab 2022: Net Retention Rate (Ziel: 105 % bis 2025)	n/a	n/a	n/a	
Net Promoter Score bei Support Fällen	56 ¹	54 ²	40	
Zufriedenheit mit der Abwicklung von Support Incidents (Anzahl der 5-Sterne-Bewertungen auf einer Skala von 1 bis 5)	76,0	78,0	69,0	
Innovation und die Auswirkungen unserer Produkte				SDG 9, 12
Verhältnis von F&E-Investitionen zum Gesamtumsatz in % (Ziel: mind. 17 % bis 2025)	18,1	17,2	14,7	
Ab 2022: Quote der Neukunden, die Informationen zur Nachhaltigkeit bereitstellen (Ziel: 50 % bis 2025)	n/a	n/a	n/a	

¹ Der NPS-Wert von 2021 umfasst die Monate März bis Dezember 2021.

² Der NPS-Wert von 2020 umfasst die Monate Januar bis September 2020.

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

	2021	2020	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Tech for Good				SDG 4, 9
University-Relations-Programm				
Anzahl der Universitäten, Hochschulen und Berufsschulen weltweit	2.026	1.700	1.850	
Anzahl der Länder	101	80	70	
Anzahl der Studenten, die in Universitäten, Hochschulen und Berufsschulen weltweit erreicht werden (Ziel: 40.000 Studenten bis 2025)	29.220	25.000	24.700	
Forschungsprojekte				
Prozentsatz der Forschungsprojekte, die auf die SDGs abgestimmt sind (Ziel: mind. 80 % bis 2025)	51,9	n/a	n/a	
Mitarbeiterengagement und Unterstützung lokaler Gemeinschaften				
Anzahl der Teilnehmer an der Initiative Give Back to the World	n/a	94	500	
Anzahl der teilnehmenden Länder an der Initiative Give Back to the World	6	5	9	
MoveYourFeet-Entfernung in Kilometern	10.176,6	4.341,0	10.208,0	
Eingenommene Spenden durch MoveYourFeet (in EUR)	22.000,00	22.500,00	43.500,00	
Spendengelder				
Geldspenden in Indien ¹ (in EUR)	233.000,00	96.385,00	30.120,00	
Geld- und Sachspenden in anderen Ländern ² (in EUR)	216.016,00	160.363,00	202.478,00	

¹ Obligatorische CSR-Steuer, die nach dem Datum der tatsächlichen Zahlung der Spende gemeldet wird.

² Gemeldet für: Australien, Bahrain, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Irland, Israel, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Singapur, Spanien, Südafrika, USA, Vereinigte Arabische Emirate.

Organisation	Ausschüsse	Rolle	SDGs
Dialog mit Interessengruppen und staatliche Beziehungen			SDG 17
BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e. V.	Ausschuss für Forschungs-, Innovations- und Technologiepolitik	Mitglied	
	Nationale Arbeitsgruppe Forschungs- und Innovationspolitik	Mitglied	
	Europäische Arbeitsgruppe Forschungs- und Innovationspolitik	Mitglied	
	Expertenrat Moderner Staat	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Digitale Verwaltung und Föderalismusreform	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz	Mitglied	
Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.	Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Markt- und Strategie Industrie 4.0	Stellvertretender Vorsitz	
	Arbeitsgruppe Forschung und Innovation	Vorsitz	
	Arbeitsgruppe Datenpolitik und Datenräume	Stellvertretender Vorsitz	
	Arbeitsgruppe Public Affairs	Mitglied	
	Lenkungsausschuss Wirtschafts- und Innovationspolitik	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Open Source	Mitglied	
Plattform Industrie 4.0	Lenkungsausschuss	Mitglied	
	Beratungsausschuss Forschung	Co-Vorsitz	
	Taskforce Nachhaltigkeit	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Digitale Geschäftsmodelle für Industrie 4.0	Mitglied	
Plattform Lernende Systeme – Deutschlands Plattform für Künstliche Intelligenz	Arbeitsgruppe Technologiepioniere und Datenwissenschaft	Mitglied	
	Arbeitsgruppe Geschäftsmodell-Innovationen	Mitglied	

UMWELTAUSWIRKUNGEN

	2021 ¹	2020 ¹	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Energie und CO₂-Emissionen				SDG 12
Kennzahlen zum Energieverbrauch²				
Mitarbeiter gesamt	3.540	3.584	3.611	
Nutzfläche in m ²	86.838	88.145	80.167	
Energieverbrauch in kWh/Jahr	7.173.580	8.303.691	10.265.223	GRI 302-1
kWh/m ² /Jahr	83	94	128	
kWh/Mitarbeiter/Jahr	2.026	2.317	2.843	
Ökologischer Fußabdruck der Hardware-Infrastruktur: Energie				
Gesamtenergieverbrauch (Gigajoule)	25.909	n/a	n/a	
Eingekaufter Netzstrom (Gigajoule)	11.828	n/a	n/a	
Prozentsatz Netzstrom	46	n/a	n/a	SASB TC-SI-130a.1
Verbrauch erneuerbare Energie (Gigajoule)	14.081	n/a	n/a	
Prozentsatz erneuerbare Energie	54	n/a	n/a	
Scope-1-Emissionen				
Direkte Treibhausgas-Emissionen³ der Software AG durch Gebäudeheizung mit Gas für den Hauptstandort Darmstadt				
Anzahl der Mitarbeiter	787	881	862	
Gasverbrauch in m ³ /Jahr	117.009	92.532	111.400	
m ³ /Mitarbeiter/Jahr	148,7	105,0	129,2	GRI 305-1
t CO ₂ /Jahr	234	185	223	
t CO ₂ /Mitarbeiter/Jahr	0,3	0,2	0,3	
Scope-2-Emissionen				
Indirekte energiebezogene CO₂-Emissionen³ aus dem Energieverbrauch unternehmenseigener Gebäude², einschließlich unternehmenseigener Rechenzentren (Scope 2)				
Anzahl der Mitarbeiter	3.540	3.584	3.611	
Nutzfläche in m ²	86.838	88.145	80.167	
t CO ₂ /Jahr	1.527	1.622	2.204	GRI 305-2
t CO ₂ /Mitarbeiter/Jahr	0,4	0,5	0,6	

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie in den Geschäftsjahren 2021 und 2020 sind die hier angegebenen Daten nur bedingt mit den Vorjahren vergleichbar.

² Standorte, für die keine eigenständigen Abrechnungen vorliegen, sind nicht berücksichtigt. Die erfassten Daten repräsentieren ca. 90 Prozent der Gesamtnutzfläche der Software AG.

³ Umrechnung in t CO₂ mithilfe des CO₂-Rechners von klimaneutral-handeln.de.

	2021 ¹	2020 ¹	2019	Zuordnung zu Reporting-Standards (GRI, SASB) und den UN SDGs
Scope -3-Emissionen				
CO₂-Emissionen aufgrund von Geschäftsreisen² (Scope 3)				
Flugreisen in t CO ₂	52	155	1.471	GRI 305-3
Zugreisen ³ in t CO ₂	0	0	6	
Reisen mit Mietwagen in t CO ₂	16	22	76	
Durchschnittliche Anzahl geleaster Fahrzeuge	239	240	n/a	
Gefahren Kilometer	n/a	n/a	n/a	
Gesamtemissionen der geleasteten Fahrzeuge in t CO ₂	711	605	n/a	
Energieverbrauch und energiebezogene CO₂-Emissionen aus externen Rechenzentren				
Externe Rechenzentren insgesamt	2	3	n/a	
Gesamtenergieverbrauch externer Rechenzentren in kWh	614.274	575.357	n/a	
Gesamtemissionen externer Rechenzentren in t CO ₂	14	231 ⁴	n/a	
Natürliche Ressourcen und Kreislaufwirtschaft				SDG 12
Papierverbrauch⁵ in Deutschland				
Anzahl der Mitarbeiter	1.417	1.315	1.268	GRI 301-1
Blatt schwarz	141.903	220.950	662.239	
Blatt bunt	312.190	352.279	776.566	
Blätter insgesamt	454.093	573.229	1.438.805	
Blätter insgesamt/Mitarbeiter	320	436	1.135	
Hardware-Abfälle⁶ in Deutschland				
Anzahl der Altgeräte	n/a	313	n/a	GRI 306-3
Wiederaufbereitungsquote in %	n/a	85,8	n/a	
Recyclingquote in %	n/a	14,2	n/a	
Einsparung durch Wiedervermarktung in t CO ₂	n/a	65,4	n/a	
Wasserverbrauch				
Verbrauchskennzahlen für den Hauptstandort Darmstadt				
Anzahl der Mitarbeiter	787	881	862	SASB TC-SI-130a.2
m ³ /Jahr	6.151	7.948	9.784	
m ³ /Mitarbeiter/Jahr	7,8	9,0	11,4	

¹ Aufgrund der Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 sind die hier angegebenen Daten nur bedingt mit den Vorjahren vergleichbar.

² Die Kennzahlen basieren auf von allen Mitarbeitern in Deutschland gebuchten Transportmitteln.

³ Seit dem 1. Januar 2020 nutzen alle Züge im Nah- und Fernverkehr zu 100 Prozent grüne Energie (keine CO₂-Emissionen).

⁴ In Ermangelung spezifischer Emissionsfaktoren erfolgte die Umrechnung von kWh in t CO₂ für das Geschäftsjahr 2020 pauschal mithilfe des CO₂-Rechners von klimaneutral-handeln.de. Der Emissionsfaktor war dadurch deutlich höher angesetzt als der des tatsächlich vom Anbieter bezogenen Stroms.

⁵ Die Verbrauchswerte werden vom Dienstleister der Software AG gemeldet und entsprechen den digital übermittelten Zählerständen der geleasteten Druck- und Multifunktionssysteme in Deutschland. Aufgrund von Messausfällen enthalten die Angaben des externen Dienstleisters Schätzwerte.

⁶ Die Entsorgung von Hardware-Abfällen erfolgt in Deutschland vollständig über einen zertifizierten Abfallentsorger. Dieser übernimmt die gesetzeskonforme, revisions sichere und zertifizierte Datenlöschung sowie Datenträgervernichtung unter Einbeziehung sämtlicher Datenschutz- und Datensicherheitsaspekte. Dieser Prozess wird lückenlos überwacht bis zum Recycling bzw. Refurbishment. Der Umweltbericht 2021 des Abfallentsorgers lag der Software AG zum Zeitpunkt der Berichterstellung noch nicht vor.

Rundungsbedingte Abweichungen können in Einzelfällen auftreten.

PROGNOSE- BERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMEN- BEDINGUNGEN IN DEN FOL- GENDEN GESCHÄFTSJAHREN

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden sich im Verlauf des Jahres 2022 voraussichtlich verbessern. Die konjunkturellen Auswirkungen neuer Infektionswellen dürften mit der Zeit geringer werden, weil die Impfquoten steigen und ein großer Anteil der Bevölkerung bereits in Kontakt mit dem Virus gekommen ist. Zudem werden in Ländern mit hohen Impfquoten höhere Inzidenzen toleriert, ohne dass die Regierungen Eindämmungsmaßnahmen ergreifen, die die Konjunktur dämpfen. Mit einem Niveau von gut 5,0 Prozent dürfte zudem die zuletzt stark gestiegene Inflation ihren Höhepunkt erreicht haben. Im Jahr 2023 rechnen die Forscher des IfW nur noch mit einem Preisanstieg um 3,8 Prozent nach 5,0 Prozent im Jahr 2022. Gleichzeitig werden Lieferengpässe die Unternehmen künftig nicht mehr so stark ausbremsen, weil die Betriebe ihre Produktionskapazitäten und Wertschöpfungsketten anpassen. Die weltweite wirtschaftliche Produktion wird sich nach dem starken Anstieg um 5,7 Prozent auf erwartet 4,5 Prozent im laufenden Jahr und im Jahr 2023 mit 4,0 Prozent abschwächen.

In den **USA** wird der im November 2021 vom Kongress beschlossene „Infrastructure Investment and Jobs

Act“ laut den Prognosen des IfW nur geringe Impulse setzen, da die Höhe des Programms niedriger ausfällt als vorherige Konjunkturpakete. Deutlich größere konjunkturelle Auswirkungen könnte ein weiteres Fiskalpaket, das Programm „Build Back Better“, haben, das Millionen Arbeitsplätze vor allem im Energie- und Umweltbereich schaffen soll. Anvisiert wird ein Volumen von 2,2 Billionen US-Dollar, das Paket ist aber noch nicht abschließend verhandelt. Die Arbeitslosigkeit dürfte weiter sinken und am Ende des Prognosezeitraums im Jahr 2023 mit erwartet 3,5 Prozent wieder in etwa so niedrig sein wie vor der Pandemie. Nach den Vorhersagen des IfW wird das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2022 um 4,4 Prozent wachsen, bevor sich das Plus im Jahr 2023 auf 2,9 Prozent abschwächen wird.

Mit dem Auftauchen der Omikron-Variante hat sich die Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung auch im **Euroraum** erhöht. In den kontaktintensiven Dienstleistungsbranchen dürfte es länger als erwartet dauern, bis sich die Bereiche erholen. Zu den Lichtblicken zählt das IfW, dass im verarbeitenden Gewerbe im laufenden Jahr kräftige Wertschöpfungszuwächse möglich sind, weil die Unternehmen die Lieferengpässe beseitigen können. Der Preisdruck seitens der Energiepreise wird zudem abflauen, dafür dürfte sich der Preisauftrieb bei Industriegütern verstärken. Trotz zweijähriger Corona-Pandemie zeigte sich der Arbeitsmarkt vergleichsweise stabil. Die Erwerbslosenquote lag im Oktober auf dem Vorkrisenniveau

und dürfte bis 2023 mit erwartet 6,5 Prozent auf das niedrigste Niveau seit Bestehen der Währungsunion zurückgehen. Für das Jahr 2022 rechnen die Forscher des IfW im Euroraum mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 3,5 Prozent und für 2023 mit etwas schwächeren 3,1 Prozent.

Sobald die Belastungen durch die Pandemie nachlassen, dürfte eine kräftige Erholung der **deutschen Wirtschaft** einsetzen. Auch die Lieferengpässe dürften sich im Verlauf des Jahres auflösen, und die Auftragslage der Industrie dürfte sich wieder verbessern. Die gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten des verarbeitenden Gewerbes werden wohl erst im dritten Quartal 2022 wieder voll ausgelastet sein. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte 2022 um 4,0 Prozent steigen und

im Jahr 2023 um weitere 3,3 Prozent. Die Inflation wird laut IfW-Prognose im Jahr 2022 mit 3,1 Prozent hoch bleiben und sich erst 2023 abschwächen auf dann 2,0 Prozent. Die Arbeitslosenquote geht kontinuierlich zurück von prognostiziert 5,2 (2022) auf 5,0 Prozent (2023). Noch unklar ist allerdings, wie sich die Agenda der neuen Bundesregierung, darunter die beschlossene Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns, auf die Prognosen auswirken wird.

Die Auswirkungen des Einmarsches von Russland in die Ukraine und der daraufhin verhängten Sanktionen der westlichen Länder gegen Russland auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung können noch nicht eingeschätzt werden.

Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2020 – 2023 ¹	2020	Prognose 2021	Prognose 2022	Prognose 2023
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	-4,6	2,6	4,0	3,3
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	1,6	2,8	1,8	1,7
Verbraucherpreise	0,5	3,1	3,1	2,0
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,4	0,6	2,4	2,6
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	44.898	44.878	45.264	45.499
Arbeitslosenquote in %	5,9	5,7	5,2	5,0

¹ Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent; Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Deutsche Wirtschaft im Winter 2021“ Nr. 86 (2021/Q4), 15. Dezember 2021.

Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt ¹	Prognose 2021	Prognose 2022	Prognose 2023
USA	5,6	4,4	2,9
Japan	1,5	2,8	2,0
Euroraum	5,0	3,5	3,1
Vereinigtes Königreich	6,9	4,5	1,9
China	7,8	4,1	4,9
Lateinamerika	6,6	3,3	3,1
Indien	7,6	11,7	7,9
Ostasiatische Schwellenländer	2,9	6,1	6,4
Russland	3,7	3,1	2,5
Weltwirtschaft insgesamt	5,7	4,5	4,0

¹ Bruttoinlandsprodukt: preisbedingte Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte „Weltwirtschaft im Winter 2021“ Nr. 85 (2021/Q4), 15. Dezember 2021.

Branchenspezifische Entwicklung

Auch im laufenden Jahr wird Cloud Computing einer der großen Wachstumstreiber der weltweiten IT-Industrie. Die Experten von Gartner sagen ein starkes Wachstum der IT-Ausgaben um 5,1 Prozent auf 4,45 Billionen US-Dollar voraus, im Jahr 2023 um weitere 5,0 Prozent auf 4,68 Billionen US-Dollar. Mit 11,0 bzw. 11,9 Prozent wird das Segment Unternehmenssoftware in den beiden Jahren am stärksten zulegen. Um Flexibilität und Agilität zu fördern, dürften immer mehr Unternehmen ihren Software-Stack in Richtung Software as a Service (SaaS) entwickeln.

Trotz der Herausforderungen von Pandemie, Lieferengpässen, Inflation und Fachkräftemangel wird der deutsche Markt für IT, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik laut Bitkom-Prognosen auch im laufenden Jahr weiter zulegen. Es wird mit einem Wachstum um 3,6 Prozent auf 184,9 Milliarden Euro gerechnet. Angetrieben wird der Markt vor allem durch den Trend zu neuen Arbeitsplatzkonzepten wie Homeoffice und hybrides Arbeiten.

Überdurchschnittlich zulegen wird im Jahr 2022 wie im Vorjahr die Informationstechnik und wird damit ihre Bedeutung als größtes Branchensegment ausbauen. In diesem Segment wächst die Software, die auch in Deutschland durch das Cloud-Geschäft angetrieben wird, mit 9,0 Prozent auf 32,4 Milliarden Euro am stärksten. Die Umsätze mit IT-Hardware und IT-Services dürften sich um 5,7 Prozent auf 33,2 Milliarden Euro bzw. 3,9 Prozent auf 43 Milliarden Euro verbessern. Die Telekommunikation dürfte nur moderat wachsen und um 0,9 Prozent auf 67,3 Milliarden Euro zulegen. Die Unterhaltungselektronik bleibt unter Druck und schrumpft voraussichtlich um 2,3 Prozent auf 9,0 Milliarden Euro.

AUSRICHTUNG DES KONZERNS

Seit Beginn der Transformation im Jahr 2019 spiegeln die Ergebnisse der Software AG die solide Umsetzung der Helix-Strategie wider. Aufbauend auf ihren zentralen Stärken und ihrem Erbe treibt die Software AG diese mehrjährige Transformation voran, um veränderten Markt- und Kundenerwartungen besser gerecht zu werden und Wachstumschancen zu nutzen. Auch im Jahr 2021 konzentrierte sich die Software AG auf Initiativen in den drei Säulen ihrer Helix-Strategie: Fokus, Team und Umsetzung, um die Planbarkeit ihres globalen Geschäfts zu verbessern und das Wachstum zu forcieren.

Basierend auf dem bislang erreichten Fortschritt der Transformation wird die Software AG im Jahr 2022 das Tempo weiter hochhalten und ihre Anstrengungen verstärken. Eine Fokussierung und Priorisierung von Aktivitäten zur Erreichung ihrer Ziele – 1 Milliarde Euro Umsatz und Produktführerschaft in den für sie relevanten Technologiebereichen – steht dabei im Zentrum der Beschleunigung. Um einen ausbalancierten Erfolg sicherzustellen, investiert die Software AG weiterhin in allen drei Säulen der Helix-Strategie und ergänzt ihre Transformationsanstrengungen durch Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit. Das Unternehmen sieht eine überzeugende Nachhaltigkeits-Performance als Chance, das Geschäft der Software AG im Interesse von Kunden, Mitarbeitern und Investoren zu stärken.

Fokus

Die Software AG konzentriert sich auf Märkte und Produkte mit einem hohen Wachstumspotenzial und investiert vorrangig in die Bereiche ihres Produktportfolios und ihrer Märkte mit den größten Wachstumschancen. Die wichtigsten geografischen Märkte des

Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Milliarden US-Dollar	2022 Ausgaben	2022 Wachstum in %	2023 Ausgaben	2023 Wachstum in %
Unternehmenssoftware	671.732	11,0	751.937	11,9
IT-Dienstleistungen	1.279.737	7,9	1.391.742	8,8
Gesamte IT	4.454.354	5,1	4.679.119	5,0

Quelle: Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 5.1% in 2022
www.gartner.com/en/newsroom (18. Januar 2022).

Unternehmens bleiben Nordamerika, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und andere ausgewählte Märkte.

Anknüpfend an die Bereitstellung der Produkte des Digital Business als Cloud- und SaaS-Angebote wird die Software AG ihre Cloud-first-Entwicklungsstrategie intensiv weiterverfolgen. Schwerpunktmäßig wird sie die Produktinnovationen insbesondere in den Bereichen Integration Platform as a Service (iPaaS) und Process Mining weiter vorantreiben.

Basierend auf den im Jahr 2021 aufgebauten Kompetenzen im Bereich Corporate Development und vor dem Hintergrund der Partnerschaft mit dem Technologieinvestor Silver Lake zieht die Software AG Mergers & Acquisitions weiterhin als möglichen Hebel für das Wachstum in Betracht.

Team

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher legt sie weiter größten Wert auf die Entwicklung und Förderung von Talenten aus den eigenen Reihen und die Gewinnung neuer Talente. Um den aufgebauten Talent-Pool zu binden und bestwirksam einzusetzen, intensiviert das Unternehmen in die interne Nachfolgeplanung und Entwicklung von High Potentials.

Das im Jahr 2020 im Rahmen der Helix-Strategie etablierte Change Network hat seine Relevanz für den Wandel auch im Jahr 2021 bestätigt. Das Netzwerk wird sich daher weiterhin dem Thema Mitarbeiterzufriedenheit widmen. Zusammen mit dem Vorstand und den Führungskräften werden das Change Network und die Mitarbeiter die Unternehmenskultur gestalten, damit ein Umfeld entsteht, in dem die Mitarbeiter ihr Potenzial entfalten können. Dazu gehört auch die weitere Verankerung der Anstrengungen in den Bereichen Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion sowie des hybriden Arbeitsmodells mit besonderem Fokus auf das mentale Wohlbefinden in der virtualisierten Arbeitswelt.

Umsetzung

Die Software AG verfolgt weiterhin das Ziel, den Umsatz mit Subskriptionen nachhaltig zu steigern. Aufbauend auf der im Jahr 2021 initiierten Ausrichtung aller Funktionen auf die Go-to-Market-Abläufe wird das Unternehmen daher die disziplinierte Verzahnung der Bereiche Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung, insbesondere in den identifizierten Innovationsthemen und Wachstumsmärkten, forcieren. Verstärkte Bemühungen

im Digitalmarketing unterstützen die Gewinnung von Neukunden und Neugeschäft bei Bestandskunden.

Darüber hinaus wird die Software AG den Umbau des Professional-Services-Geschäfts vorantreiben und an die Einführung von Standard-Service-Paketen mit dem weiteren Aufbau des Success-Credits-Programms anknüpfen. Die enge Zusammenführung von Produktentwicklung und Implementierung der Produkte soll bei Neu- und Bestandskunden einen schnellen Produkteinsatz ermöglichen sowie die Produktakzeptanz fördern und so Vertragsverlängerungen sichern. Zur Validierung des Transformationsansatzes des Professional-Services-Geschäfts wird die Software AG dem globalen Roll-out eine regionale Pilotphase voranstellen. Diese geht mit einem steigenden Fokus auf die Befähigung von Partnern und einem Programm für Implementierungspartner einher.

Die Software AG sieht in ihrem Partnernetzwerk eine Erweiterung ihres Teams. Daher ist sie weiterhin bestrebt, Partnerschaften zu fördern, auszubauen und den Betrieb des Partnergeschäfts so einfach wie möglich zu gestalten. Ergänzend zu den extern orientierten Vereinfachungsmaßnahmen wird sich das Unternehmen auch intern auf weiterführende Aktivitäten im Bereich der operativen Leistungsfähigkeit (Operational Excellence) konzentrieren, um Umsetzungseffektivität und -effizienz zu steigern.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

VORAUSSICHTLICHE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Die im Folgenden beschriebene erwartete Ertragslage geht von grundsätzlich stabilen Rahmenbedingungen aus.

Die Auswirkungen des Einmarsches von Russland in die Ukraine und der daraufhin verhängten Sanktionen der westlichen Länder gegen Russland auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung können noch nicht eingeschätzt werden.

Unter der Annahme einer Entwicklung der Bookings (normalisierter Auftragseingang) wie in der Kapitalmarktprognose unterstellt sowie eines weiteren Anstiegs der subskriptionsbasierten Lizenzmodelle geht der Vorstand der Software AG davon aus, dass auf Jahresebene die absoluten Segmentmargen im Geschäftsbereich Digital Business um etwa 20 bis

50 Prozent bzw. im Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) um etwa 2 bis 5 Prozent steigen. Die Marge im Geschäftsbereich Professional Services wird im Vergleich zum Vorjahr voraussichtlich um etwa 20 bis 25 Prozent sinken, da davon auszugehen ist, dass die COVID-19-bedingten Einsparungen von Reisekosten nicht mehr in vollem Umfang eintreten. Zudem befindet sich der Geschäftsbereich in einer strategischen Neuausrichtung mit dem Ziel, die Produktbereiche noch stärker zu unterstützen, sodass die im Jahr 2021 erzielte überdurchschnittliche Auslastung im Jahr 2022 nicht im gleichen Umfang realisiert werden kann. Der Anstieg der Margen in den beiden anderen Geschäftsbereichen ergibt sich aus dem unterproportionalen Anstieg der Kosten in Relation zum Umsatzanstieg. Dabei profitiert insbesondere das Segment Digital Business sowohl von positiven Umsatzeffekten aus dem für 2022 erwarteten Anstieg des Auftragseingangs in Höhe von 15 bis 25 Prozent als auch vom Anstieg der wiederkehrenden Umsätze aus den Auftragseingängen der Vorjahre. Um diese wiederkehrenden Umsatzströme und den damit verbundenen Effizienzanstieg weiter zu fördern, werden die Investitionen im Rahmen des Strategieprojekts Helix in einem Umfang fortgeführt, der den avisierten Margenanstieg ermöglicht. Der Vorstand der Software AG erwartet, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen der IFRS-Konzernjahresüberschuss im Geschäftsjahr 2022 um rund 10 bis 25 Prozent erhöht. Diese Entwicklung entspricht weitgehend der operativen EBITA-Marge (non-IFRS). Die operative Non-IFRS-Marge wird demnach für das Jahr 2022 auf 20 bis 22 Prozent geschätzt. Der IFRS-Konzernjahresüberschuss ist keine Steuerungsgröße für das Management der Software AG, da diese Kennzahl im Saldo absolute Umsatz- und Kos-

tengrößen und die jeweiligen Währungseffekte unterschiedlicher Geschäftsfelder vermischt und somit wenig aussagekräftig ist.

Für das Jahr 2022 hat der Vorstand fünf strategische Felder priorisiert, um die Wachstumsdynamik zu beschleunigen. Diese sind: die weitere Verlagerung zu Subskriptionen, die Verbesserung der Produktivität, die weitere Beschleunigung der Produktinnovation, People & Culture sowie Mergers & Acquisitions.

Basis für den vom Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Gesamtplan, einschließlich der erwarteten Entwicklung der Digital-Business- und A&N-Bookings bzw. -Umsätze, der Dienstleistungsumsätze und der operativen EBITA-Marge, sind die individuellen Länderplanungen. Diese beruhen auf den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen der jeweiligen lokalen Märkte, dem vorhandenen Auftragsbestand, der existierenden Pipeline, den erwarteten Erneuerungsraten für wiederkehrende Umsätze (Wartung und Subskription) und der erwarteten Auslastung der Berater im Geschäftsbereich Professional Services.

Für das Geschäftsjahr 2022 erwartet der Vorstand der Software AG, basierend auf den Bookings, wie im Ausblick kommuniziert (siehe nachstehende Tabelle), die folgenden Umsatzentwicklungen: Im Geschäftsbereich Digital Business erwartet der Vorstand eine Umsatzsteigerung von 9 bis 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Bei A&N wird eine Umsatzsteigerung von etwa 3 bis 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erwartet. Unter der Voraussetzung, dass die gegenwärtige Konzernstruktur trotz des Projekts Helix weitgehend stabil bleibt, erwartet die Gesellschaft einen zum Vorjahr in etwa stabilen Umsatz im Bereich Professional Services. Insgesamt wird im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg des Konzernumsatzes im mittleren bis hohen

Ausblick Gesamtjahr 2022

	GJ 2021 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2022 Stand 27.01.2022 in %
Bookings Digital Business	406,0	+15 bis +25 ¹
Bookings Adabas & Natural	111,7	0 bis +5 ¹
Gesamtproduktumsatz	684,0	+7 bis +11 ¹
Operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) ²	19,6	20 bis 22

¹ Währungsbereinigt.

² Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition im Abschnitt Unternehmensweite Finanzkennzahlen).

einstelligen Prozentbereich erwartet. Diese Prognose basiert auf den Währungskursen des Jahres 2021. Die EBITA-Marge (non-IFRS) soll in der Bandbreite von 20 bis 22 Prozent liegen. Die Software AG hat am 28. Februar 2022 eine Vereinbarung zur Übernahme von StreamSets, Inc., einem führenden Anbieter von Datenintegration für moderne Stapelspeicher (Daten-Stacks), über ihre Tochtergesellschaft Software AG USA, Inc. im Wege eines Reverse Triangular Mergers abgeschlossen. Weitere Details sind im Nachtragsbericht des Konzernanhangs dargestellt.

Derzeit geht die Software AG davon aus, dass mit dem Hinzutreten von StreamSets der IFRS-Produktumsatz des Konzerns vor Kaufpreisallokationseffekten im Geschäftsjahr 2022 um rund 12 Prozent bis 16 Prozent (vor Akquisition 7 Prozent bis 11 Prozent) steigen wird. Die Software AG erwartet einen Einfluss vor Kaufpreisallokationseffekten auf das Non-IFRS-EBITA von -17 Millionen Euro bis -13 Millionen Euro und einen wahrscheinlichen Einfluss auf das EBITA basierend auf IFRS-Zahlen vor Kaufpreisallokationseffekten in Höhe von -29 Millionen bis -22 Millionen Euro.

Die Gesamtprognose ohne Berücksichtigung der StreamSets-Akquisition für das Geschäftsjahr 2022 stellt sich wie folgt dar:

MITTELFRISTIGE GESCHÄFTS-ENTWICKLUNG

Mittelfristig strebt die Software AG ein profitables Geschäftswachstum an. Dabei soll die Einführung neuer Lizenzierungsmethoden den Anteil der wiederkehrenden Umsätze steigern. Die Gesellschaft strebt zudem mittelfristig weiterhin einen starken operativen Free Cashflow an.

AUSBLICK DER SOFTWARE AG (EINZELABSCHLUSS)

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns und wird durch Ergebnisabführungen und Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden bestimmt. Insoweit wird auf die dargestellte erwartete Ertragslage des Software AG-Konzerns verwiesen.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG WESENTLICHER GEWINN-UND-VERLUST(GUV)-POSTEN

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Professional-Services-Leistungen und Kosten für die Cloud-Infrastruktur bestehen, werden voraussichtlich im Vergleich zum Vorjahr im unteren zweistelligen Prozentbereich steigen, was im Wesentlichen auf den Anstieg der Cloud-Infrastrukturkosten für das Lizenzmodell SaaS zurückzuführen ist. Die F&E-Aufwendungen werden im Vorjahresvergleich voraussichtlich im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich wachsen, um die Innovationen, insbesondere im Geschäftsbereich Digital Business, voranzutreiben. Die Vertriebsaufwendungen werden voraussichtlich im unteren zweistelligen Prozentbereich steigen, um das Wachstum im Geschäftsbereich Digital Business voranzutreiben und um die A&N-Kundenbasis weiter intensiv zu betreuen. Die operativen Verwaltungsaufwendungen werden im hohen einstelligen Prozentbereich ansteigen, um das zukünftige Wachstum administrativ und prozessual zu unterstützen und insbesondere im Personalbereich der hohen Bedeutung der Personalentwicklung gerecht zu werden.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER DIVIDENDEN

Kontinuierliche Dividendenpolitik

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen und der Wertschätzung der Aktionäre fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 17. Mai 2022 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 eine **Dividende** in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr betrug die Dividende ebenfalls 0,76 Euro pro Aktie. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2021 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2021: 35,08 Euro, Vj. 33,34 Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,17 (Vj. 2,28) Prozent. Dies ist eine Rendite, die im Vergleich zum aktuellen Kapitalmarktfeld als attraktiv einzustufen ist.

Im Geschäftsjahr 2021 beschloss der Vorstand, den Korridor der Ausschüttungsquote, der bisher maximal zwischen 30 und 40 Prozent lag, auf bis zu 65 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (91,4 bzw. Vj. 87,6 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (83,9 bzw. Vj. 95,7 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 64,2 (Vj. 61,4) Prozent betragen. Diese erneut hohe Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2021 ergab sich aufgrund der strategischen Investitionen in das Strategieprogramm Helix und soll die Aktionäre schon heute an zukünftigen Ergebnissen der Gesellschaft partizipieren lassen.

ERWARTETE FINANZLAGE

GEPLANTE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Aufgrund des hohen positiven operativen Cashflows sowie der komfortablen Liquiditätsposition ist derzeit kein externer Finanzierungsbedarf zur Deckung des operativen Bedarfs der Software AG absehbar. Externe Finanzierungsmaßnahmen werden nahezu ausschließlich zur Finanzierung größerer Akquisitionen benötigt. Da sich der zeitliche Horizont für solche Übernahmen nicht vorhersehen lässt, können auch der Zeitpunkt sowie das benötigte Finanzierungsvolumen nicht genau vorhergesagt werden. Sollte sich jedoch eine größere Akquisition abzeichnen, könnten jederzeit Finanzierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

So hat die Software AG Anfang 2022 als zusätzliche Finanzierungsquelle an die Silver-Lake-Gruppe Wandelschuldverschreibungen über 344,3 Millionen Euro mit einer Laufzeit bis Anfang 2027 emittiert. Die Erlöse aus der Transaktion werden in das weitere Wachstum investiert und sollen dazu dienen, das Akquisitionsprogramm voranzutreiben.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Die Software AG ist immer bereit, sich bietende Gelegenheiten für Akquisitionen zur Unterstützung ihrer Helix-Transformations- und Wachstumsstrategie zu nutzen. Auch größere strategische Übernahmen könnten bei günstiger Gelegenheit erfolgen, da die Software AG aufgrund ihres hohen, stabilen Cashflows Zugang zu attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten hat.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT

Basierend auf dem positiven Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet die Software AG weiterhin einen positiven Free Cashflow.

Der operative Free Cashflow wird auf bzw. leicht über Vorjahresniveau erwartet.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS UND ZUR VORAUSSICHTLICHEN LAGE

Im dritten Jahr des Unternehmensumbaus wurden Investitionen in die identifizierten Wachstumsfelder weiter vorangetrieben. Wir erwarten, unseren Weg einer dynamischen Weiterentwicklung des Unternehmens zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum auch 2022 erfolgreich fortsetzen zu können.

- Um das Wachstum zu steigern und vorhandene Marktchancen bestmöglich zu nutzen, wird die Software AG wichtige Investitionen in Vertriebsressourcen, den Umstieg auf Subskriptionen, das Partnernetzwerk sowie seine Mitarbeiter und seine Unternehmenskultur fortsetzen.
- Die Software AG strebt an, ihre Marktanteile in den Bereichen Hybrid Integration, IoT und Analytics und Business Transformation zu vergrößern.
- Aufgrund der geplanten Investitionen strebt die Software AG im Jahr 2023 einen Gesamtumsatz von über 1 Milliarde Euro ohne die Berücksichtigung strategischer Übernahmen an.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKO-MANAGEMENT

ZIELE

Das primäre Ziel der Software AG ist es, ein nachhaltiges, stetig steigendes 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. Dadurch wird in der Umstellungsphase eine vorübergehende Verwässerung der Non-IFRS-EBITA-Ergebnismarge bewusst in Kauf genommen. Um die langfristige, nachhaltige Entwicklung der Software AG sicherzustellen, verzichtet das Unternehmen auf kurzfristige opportunistische Ergebnissteigerungen und daraus möglicherweise resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. 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 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 Cyber-Vorfällen, 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 Controlling-Instrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch definierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über aktuelle und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert. Aufgrund des Schadsoftware-Angriffs auf die Software AG im Oktober 2020 wurde zum 1. Januar 2021 das SecureBiz-Programm gestartet, mit dem die Software AG die IT-Sicherheit sowie die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen in diesem Risikofeld verbessert und weiterentwickelt.

VERANTWORTUNG

Die in der Konzernzentrale für das Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancenverwertung und Risikoversorgung der Software AG sowie der Konzerngesellschaften. 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. Das Interne Kontrollsystem (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspolitik und -praktiken sowie konzernweite Vorgaben für wirksame interne Kontrollen, deren Einhaltung kontinuierlich überprüft wird. 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, und wird deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Einzelne wesentliche zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, die überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und durch präventive automatisierte Kontrollen überwacht. Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Transfer von operativen Risiken auf Versicherer. Dies wird in der Konzernzentrale weltweit von der Abteilung General Services koordiniert.

STRUKTUR DES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS

Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die sich aus dem operativen Geschäft, unter anderem auch aus dem Professional-Services-Geschäft, ergebenden Risiken und berichtet fortlaufend die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. 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 Aufsichtsrat berichtet. Überdies werden

bei auftretenden Sondersituationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen bzw. -risiken Ad-hoc-Analysen durchgeführt und an den Vorstand berichtet.

Finanzen

Der Bereich Finanzen ist für die Erstellung aller rechnungslegungsrelevanter Richtlinien in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) 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-Rechnungslegungsvorschriften 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 Finanzvorstand 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 Finanzvorstand eine Übersicht der kurz- und langfristigen Finanzierungen. Alle risikobehafteten Fremdwährungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem Finanzvorstand unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind durch eine globale Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die Interne Revision geprüft. Der weltweite Prozess des Forderungseinzugs wird zentral in der Treasury-Abteilung überwacht.

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 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 direkt an den Vorstandsvorsitzenden und operiert weltweit.

RISIKOMANAGEMENT IM RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Um Fehlerrisiken bei der Rechnungslegung weitgehend auszuschließen, wurden die folgenden Prozesse implementiert:

- Es bestehen detaillierte, weltweit einheitliche IFRS-konforme Bilanzierungsrichtlinien wie die Accounting Guideline und die Revenue Recognition Guideline. Darüber hinaus gibt es jeweils eine Guideline für Bookings, Annual Recurring Revenue (ARR) sowie Net Retention Rate, die verpflichtend anzuwenden sind. Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sichergestellt und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Buchhaltungen der Länder werden durch die lokal verantwortlichen Finance-, Controlling- und Administration(FC&A)-Manager kontrolliert, die wiederum von den regional verantwortlichen FC&A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen monatlich mithilfe des Office-Plus-Systems (Management-Informationssystem, MIS) an das zentrale Konzernrechnungswesen, das einen Teil des Corporate-Finance-Teams bildet. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Softwaretool 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 die Konzernbuchhaltung zurückgemeldet und jeweils dort berichtigt, 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 Corporate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils unabhängig voneinander an den Finanzvorstand.
- Alle konzerninternen Liefer- und Leistungsbeziehungen werden zentral verwaltet und durch Kooperationsverträge rechtlich geregelt. Die wesentlichen Leistungsverrechnungen erfolgen über zentrale Ab-

teilungen 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 (GDD), 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 CRO 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 durch eine Policy weltweit einheitlich geregelt und werden durch die IT-Abteilung der Gesellschaft überwacht.
- Auf die Daten des SAP-BCS-Konsolidierungsprogramms haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungswesen Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden nach dem Vier-Augen-Prinzip im Bereich Corporate Finance von einer zweiten Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte, wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreiszuordnungen im Rahmen von Akquisitionen, regelmäßig externe Sachverständige.

STRATEGISCHES RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Das strategische Risiko- und Chancenmanagement (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 Finanzvorstand berichtet. Für die Bewertung, die Überwachung sowie das Management der identifizierten strategischen 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. Zweimal jährlich werden Risikoevaluierungen durch das Kernteam jeweils zusammen mit den Risikopaten durchgeführt. 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 sind unter Einbeziehung der vom Management durchgeführten risikominimierenden Maßnahmen ermittelt.

Erwartete EBIT-Auswirkungen für die nächsten 3 Jahre (kumuliert)	Risikoklasse
20 bis 50 Millionen Euro	gering
50 bis 200 Millionen Euro	mittel
> 200 Millionen Euro	hoch

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen der nächsten drei Jahre in drei Klassen unterschieden. Auswirkungen von bis zu 50 Millionen Euro auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre sind der Risikoklasse gering zugeordnet. EBIT-Auswirkungen von 50 bis 200 Millionen Euro sind der Risikoklasse mittel und EBIT-Auswirkungen von über 200 Millionen Euro 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 Prozent werden mit der Risikostufe unwahrscheinlich, von 34 bis 66 Prozent mit der Risikostufe wahrscheinlich und von mehr als 66 Prozent 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

Alle strategischen Risiken und Chancen werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken und Chancen, die nicht als strategisch erachtet werden, werden nicht in die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich, neu erkannte strategische Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien 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 strategischen Risiken 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 strategischen Risiken. Dieser wird dann einer halbjährlich ermittelten Risikotragfähigkeit des Software AG-Konzerns gegenübergestellt, dabei werden die Risikoreserven errechnet. Dies dient zur Sicherstellung der Wirksamkeit des RCM-Systems und des IKS.

Das RCM-System und das IKS werden durch die Interne Revision regelmäßig auf ihre 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.

DARSTELLUNG DER WESENTLICHEN EINZELRISIKEN UND CHANCEN

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

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technologische Evolution der einzelnen Sektoren der IT-Industrie kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem einzelnen 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 F&E-Investitionen sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen der technologiegetriebenen 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 sichert dem Unternehmen langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für Kunden der Software AG relativ kurz. Daher bieten sich die neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Die Software wird beim überwiegenden Teil der Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder oft Jahrzehnte genutzt werden. Daher ist der überwiegend wiederkehrende Umsatzstrom aus diesem Geschäftsfeld stabil.

Marktchancen

Die Software AG sieht sich als Technologieführer bei Software für die Unternehmensdigitalisierung. Der starke Trend in Richtung Internet of Things (IoT) bedeutet eine große Chance für die zukünftige Entwicklung der Software AG, sodass in diesem Bereich in den nächsten Jahren ein starkes, dynamisches Wachstum erwartet wird. Das durch die IoT-Plattform des Unternehmens erreichbare Marktvolumen soll gemäß externen Marktanalysten mit durchschnittlich 26 Prozent jährlich wachsen und im Jahr 2024 auf 9,8 Milliarden US-Dollar angestiegen sein. Durch die strategische Neuausrichtung, in welche die Ergebnisse eines umfassenden Strategieprojekts eingeflossen sind, 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 noch attraktiver gestalten. Durch diese Maßnahmen können sich für die Software AG überdurchschnittlich gute Chancen ergeben, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten.

Brexit

Durch den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (EU) und das Ende der Übergangsphase zum 31. Dezember 2020 entstanden Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Bis zum Ende des Jahres 2020 hatte die EU mit dem Vereinigten Königreich über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der zukünftigen Zusammenarbeit verhandelt. Am 24. Dezember 2020 wurde schließlich ein Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich abgeschlossen, das die Modalitäten der zukünftigen Zusammenarbeit regelt. Dieser Vertrag über die genauen Austrittsmodalitäten wird einen erheblichen Einfluss auf die Wirtschaftsbeziehungen und auch auf die künftige wirtschaftliche Entwicklung beider Wirtschaftsräume haben.

Ein Jahr nach Inkrafttreten dieses Handels- und Kooperationsvertrags konnten kaum Auswirkungen auf das Geschäft der Software AG im Vereinigten Königreich festgestellt werden. Aufgrund dieser Erfahrung geht die Software AG auch weiterhin nicht davon aus, dass der Brexit einen erheblichen Einfluss auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft im Vereinigten

Königreich hat. Darüber hinaus sollte risikomitigierend wirken, dass die Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der EU tätig ist. Daher können die aus dem Vereinigten Königreich möglicherweise abwandernden Finanzunternehmen von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Zielländern wie Deutschland, Frankreich und Irland bedient werden.

USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Markt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb sowie bedeutende Teile der Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E, mit wesentlichen lokal vorhandenen Intellectual Property Rights, die zu erheblichen Lizenzzahlungen innerhalb des Konzerns in die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Da das China- und Russland-Geschäft der Software AG relativ gering ist, werden für das globale Geschäft der Software AG derzeit keine substantiellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik gegenüber China und Russland 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 als mittelständisches Unternehmen aus der EU anders als andere Unternehmen technologisch unabhängig von den großen US-Software-Plattform-Unternehmen. Die Produkte der Software AG können auch auf den chinesischen Plattformen von Alibaba und Tencent eingesetzt werden. Die weitere Entwicklung der US-Wirtschaft hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, jedoch dürften die Marktchancen die Risiken auch in Zukunft überwiegen.

Russland-Ukraine-Konflikt

Noch unklar ist, wie sich der Einmarsch von Russland in die Ukraine und die daraufhin verhängten Sanktionen der westlichen Länder gegen Russland auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auswirken werden.

Aus geschäftlicher Sicht stellen die gegen Russland verhängten Sanktionen für die Software AG wie für alle international tätigen Unternehmen mit grenzüberschreitenden Projekten in Osteuropa eine Herausforderung dar. Zudem steigt die Wahrscheinlichkeit von Cyber-Angriffen und Cyber-Kriegsführung, da unsere Produkte von Unternehmen mit kritischer Infrastruktur weltweit eingesetzt werden.

Coronavirus-Pandemie

Die COVID-19-Pandemie hat seit nunmehr zwei 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 Investitionsverschiebungen und -streckungen in die Zukunft durchgeführt. Darüber hinaus wurden bei nahezu allen Unternehmen Dienstreisen weitgehend eingeschränkt. Vertragsverhandlungen mit Kunden werden dadurch erschwert und können nahezu ausschließlich nur noch online durchgeführt werden. Das Fehlen von Kundenevents und -meetings erschwert das Schaffen neuer Projektopportunitäten. Auch die Produkttrainings für die Kunden der Software AG sind nur noch online möglich, was zu verzögerten Installationen und Roll-outs bei den Kunden führen kann und damit weiteres Neukundengeschäft behindert. Sowohl die Reisetopps als auch die Investitionsstopps bei einem Teil der Software AG-Kunden können sich negativ auf die zukünftigen Umsatzerlöse der Software AG des Jahres 2022 auswirken. Im Jahr 2021 waren die Auswirkungen auf das laufende Geschäft eher gering. Grundsätzlich ist jedoch festzustellen, dass sich sowohl die Mitarbeiter des Software AG-Konzerns als auch die Mitarbeiter der Kunden inzwischen an das Online-Arbeiten gewöhnt haben. Dies hatte und hat den positiven Effekt, dass das ursprünglich befürchtete Risiko der coronabedingten Abschwächung des Geschäfts sich so nicht realisiert hat. Grundsätzlich ist die Software AG aufgrund ihres Geschäftsmodells von einem Ausfall der Lieferketten nicht betroffen. Negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Software AG können sich jedoch im Falle eines nachhaltigen weltweiten wirtschaftlichen Abschwungs ergeben, der jedoch bisher so nicht eingetreten ist. Im Bereich Produktentwicklung hat die Pandemie jedoch potenziell negative Auswirkungen, da sie die Zusammenarbeit der lokalen F&E-Teams und deren Kreativität behindern kann.

Aufgrund der Pandemie sind Unternehmen und Behörden gezwungen, große Teile ihrer Verwaltungsarbeiten ins Homeoffice zu verlagern. Die Krise deckte die bisher mangelnde Digitalisierung der Wirtschaftsabläufe auf, und diese Erkenntnis wirkte und wirkt als Beschleuniger der Digitalisierung. Für die Software AG ergeben sich dadurch insbesondere im Segment Digital Business zusätzliche Geschäftspotenziale, welche die negativen Effekte einer Abschwächung der Weltwirt-

schaft 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 IoT-Umfeld und 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 Software-as-a-Service(SaaS)-Modell umgestellt. Neue Innovationstrends sind nur schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarkts besteht das Risiko, neue Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkennen zu können. Im Zusammenhang mit dem Innovationsrisiko besteht eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen darin, die Unternehmensressourcen, wie F&E, Produktmarketing, Marketing, Vertrieb und zukünftige Akquisitionen (M&A), auf die richtigen Produkte mit zukünftig großen Umsatzpotenzialen zu allokkieren. Das kann zu unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte führen. Das Produktportfolio der Software AG besteht im Wesentlichen aus Software-Tools und -Plattformen, die ihren Wert für die Kunden in Form von kundenspezifischen Lösungen entfalten. Diese Übersetzung der Plattform-Technologien in kundenspezifische Lösungen ist der wesentliche Erfolgsfaktor der Gesellschaft. Daher ist es erforderlich, rechtzeitig die richtigen, möglichst reproduzierbaren kundenspezifischen Lösungen zu entwickeln und den Kunden zur Verfügung zu stellen. Wenn das angebotene Produktportfolio nicht die Kundenwünsche trifft, verringern sich die Umsatzpotenziale. Große Mitbewerber verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolios. Daher kann das Geschäft der Software AG durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst werden. Darüber hinaus darf auch die Fokussierung auf die bestehenden Märkte der Software AG nicht beeinträchtigt werden. Um die Kundenerfordernisse bei der Produktentwicklung zu berücksichtigen, wurde die F&E im Bereich Digital Business nach einer Matrixstruktur in die Produktlinien IoT

& Analytics (Cumulocity IoT & TrendMiner), API Management, Integration & Microservices (webMethods) und Business Transformation (ARIS und Alfabet) aufgegliedert. Seit dem Jahr 2021 wird auch das Segment Professional Services stärker auf diese Produktlinien fokussiert.

Die zukünftige Marktentwicklung wird in kontinuierlicher Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester analysiert.

Die Produktinnovation muss in hoher Geschwindigkeit erfolgen. Dabei ergeben sich große Anforderungen an das richtige Austarieren zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite. Sofern die den Kunden versprochene Produktqualität nicht der angebotenen Produktqualität entspricht, entstehen erhebliche Reputationsrisiken. Aufgrund der noch relativ neuen Produkte im Bereich IoT wurden und werden weiterhin erhebliche Ressourcen zur Qualitätssicherung verwendet, wodurch die Ressourcenallokation zwischen Produktverbesserung und Innovation zu Herausforderungen führt. Die Mitbewerber der Software AG haben inzwischen die Differenzierung zu ihrem Produktportfolio verstanden und erhöhen ständig den Wettbewerbsdruck in diesem Marktsegment. Auch im Bereich webMethods.io (Integration-Plattform-as-a-Service-Lösung) wurden die Investitionen in die Produktqualität deutlich ausgebaut. 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 9001:2015 zertifizierte Qualitätsmanagementsystem sichergestellt. Hierdurch werden die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und des Kundensupports kontinuierlich überwacht.

Um das Innovationsrisiko zu minimieren, sind weiterhin erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios notwendig.

Die Entwicklung des SaaS-Geschäfts (Cloud-Geschäfts) ist sehr herausfordernd und kostenintensiv. Trotz der deutlichen Umsatzsteigerung dieses Geschäftszweigs ist die Skalierbarkeit noch deutlich verbesserungsfähig, sodass auch die nach wie vor unzureichende Margensituation dieses Geschäfts verbessert werden kann. Im Cloud-Geschäft sind die technischen und rechtlichen Risiken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit deutlich höher als im nach wie vor dominierenden On-Premises-Geschäft. Start-up-Unter-

nehmen, ohne eine lange Historie im On-Premises-Geschäft, können das Cloud-Geschäftsmodell von Beginn an anwenden und sind daher schneller in der Lage, dieses Geschäftsmodell zu entwickeln und umzusetzen. Durch ein konsequentes, extern nach ISO 27001 zertifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem zur Überwachung sowie die bereichsübergreifenden Reaktionsteams für auftretende Störfälle im Bereich Datenschutz und Informationssicherheit trägt das Unternehmen dem gestiegenen Risiko aus dem Cloud-Geschäft Rechnung. Des Weiteren wurde die Zusammenarbeit mit externen IT-Forensikern weiter ausgebaut.

Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG zur Verkürzung der Time-to-Market auch durch Akquisitionen arrondiert.

Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Geschäftsbereich Digital Business erreichte Technologieführerschaft, die von führenden Technologieanalysten wie Gartner und Forrester mehrfach bestätigt wurde, 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 Verwaltungen, die durch die COVID-19-Pandemie weiter angefacht wird, kann die Software AG als Innovationsführer die Märkte mit entwickeln und ihr eigenes Wachstum beschleunigen.

Die hier dargestellten Produktportfolio- und Innovationsrisiken wurden zum Jahresende 2021 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Marktrisiken und -chancen für den Geschäftsbereich Digital Business

Das umfangreiche Digital-Business-Segment gliedert sich in die fokussierten Produktangebote der Produktlinien IoT & Analytics, API Management, Integration & Microservices sowie Business Transformation. 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 mit einer stärker fokussierten F&E ausgebaut und damit der Geschäftserfolg gesteigert. Zudem wird das Risiko reduziert, im Rahmen der Produktentwicklung die Kundenerfordernisse nicht

ausreichend zu berücksichtigen. Darüber hinaus werden von den General Managern der Produktlinien die Umsatzerlöse der einzelnen Produkte überwacht, um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und erforderliche Managementaktivitäten einzuleiten und durchzuführen. Das Digital Business ist das größte Segment der Software AG, daher kann die Gesellschaft nur wachsen, wenn auch dieses Segment wächst. Dies ist das Hauptrisiko, das aus diesem Segment resultiert.

Die weiteren Risiken bestehen in der geringen Sichtbarkeit der Software AG in ihrem größten Einzelmarkt, den USA. Um dieses Problem zu verringern, wurden erhebliche Marketinginvestitionen in Pipeline-Generierung sowie die Sichtbarkeit im Markt getätigt. Darüber hinaus wurden und werden die F&E-Aufwendungen stärker in die Cloud-Verfügbarkeit der Produkte dieses Segments gelenkt. Auch die Abhängigkeit der Umsatzentwicklung von einzelnen großen Verträgen ist noch zu stark. Um diese Abhängigkeit zu reduzieren, wird auch in diesem Bereich das Subskriptions-Vertragsmodell stark ausgebaut, was auf mittlere Sicht zu einer Verstetigung des Umsatzstroms führt. Zur Sicherstellung der hierfür erforderlichen Vertragsverlängerungen werden die Kunden während der Laufzeit der Cloud-Verträge fortlaufend von Customer-Success-Managern betreut, wodurch die Kundenzufriedenheit erhöht und die Kündigungsrisiken verringert werden. Dieses 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.

Durch diese Aktivitäten soll auch die Vertriebskomplexität verringert und die Stärke der einzelnen Produktangebote weiter in den Mittelpunkt gestellt werden. 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 in den Bereichen IoT & Analytics, API Management, Integration & Microservices sowie Business Transformation deutlich zu steigern. Der gesamte Bereich Digital Business bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der Technologieführerschaft sowie der schnellen Entwicklung des

IoT-Markts und des stark zunehmenden Trends zur Unternehmensdigitalisierung, der das Wachstum der Produktlinie API Management, Integration & Microservices befördert.

Wachstum des API-Management-, Integrations- und Webservices-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. Im Geschäftsjahr 2021 verzeichnete diese Produktlinie ein Umsatzwachstum von währungsbereinigt 7 Prozent und steigende Auftragseingänge von währungsbereinigt 19 Prozent. Die Wettbewerbsintensität ist in diesem Geschäftsfeld sehr hoch. Aufgrund der notwendigen schnellen Innovationszyklen besteht ein hohes Risiko, die Entwicklungsgeschwindigkeit und die benötigte Produktqualität richtig auszubalancieren. Die dadurch möglicherweise entstehenden Qualitätsprobleme müssen jeweils schnell behoben werden.

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 Marketing-Kampagnen zum Ausbau der Vertrags-Pipeline 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-Ressourcen auf Cloud-Produkte, insbesondere webMethods.io
- Training und Weiterentwicklung der F&E- sowie der Cloud-Operations-Teams, um die Softwareumgebung der Kunden weiter erfolgreich zu managen sowie die Service Level Agreements (SLAs) einzuhalten
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit Erstkunden neuer Produkte, um Qualitätsprobleme früher zu erkennen und zu lösen

- Steigerung der Verfügbarkeit von Source Codes und Softwareumgebungen in der Cloud zur Verminderung der Risiken hinsichtlich der Geschäftsfortführung
- Cloud-first-Entwicklertraining
- Weiterer Ausbau der Produktqualitätsüberwachung
- Zusätzliche Investitionen in Cloud-Lösungen

Aufgrund der COVID-19-Pandemie 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 durch die COVID-19-Pandemie verstärkten, Trend zur Digitalisierung, hat sich die Risikobewertung zum Jahresende 2021 mit grün (Vj. gelb) weiter verbessert.

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 Jahr 2021 neue Funktionalitäten bei ihren Process-Mining-Produkten eingeführt. Dadurch wurden bei den führenden Softwareanalysten Everest und Nelson höchste Bewertungen erzielt. Die Produkte dieser Produktlinie sind, wie inzwischen auch die meisten anderen Software AG-Produkte, für den Betrieb in einer Cloud konzipiert. Wettbewerber haben jedoch im Bereich der Process-Mining-Software einen deutlich höheren Anteil an Cloud-Umsätzen als die Software AG. Um in diesem Produktbereich das Wachstum und den Übergang in das Cloud-Geschäft zu beschleunigen, sind sogenannte Einstiegs-Beratungsteams, insbesondere für die neue Cloud-Entry-Solution ARIS Elements erforderlich, die sich im Aufbau befinden. Die Aufgabe dieser Beratungsteams besteht darin, die Kundenbeziehungen auszubauen, um das jeweilige Geschäftsvolumen weiter zu entwickeln, sowie die Vertriebsorganisation beim Ausbau dieses Geschäftsfeldes zu unterstützen. Darüber hinaus werden die Kunden auch während der Laufzeit der Cloud-Verträge fortlaufend von Customer-Success-Managern betreut, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kündigungsrisiken zu

minimieren. Die hierfür notwendige Customer-Success-Management-Organisation wurde im vergangenen Jahr aufgebaut und wird weiter ausgebaut. Insgesamt hat die Business-Transformation-Produktlinie nach der Produktlinie API Management, Integration & Webservices die zweithöchste Wachstumsrate bei den Bookings innerhalb des Segments Digital Business. Die Business-Transformation-Produkte sind besonders als Einstiegsprodukte in die Software AG-Technologie geeignet. Da jedoch die durchschnittlichen Auftragsgrößen bei diesen Produkten das zweitgeringste Volumen aller Produktlinien haben, ist die Vertriebseffizienz im direkten Vertrieb geringer. Daher sind für den Vertrieb dieser Produkte bei den Kunden andere Vertriebskanäle, wie Partner- oder 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 ausgebaut. Auch um die Personalressourcen in dieser Produktlinie hat sich der Wettbewerb deutlich intensiviert. Daher hat die Software AG ihr Recruiting und ihre Personalentwicklungsprogramme weiterentwickelt, um einer möglichen Fluktuation entgegenzuwirken. Die COVID-19-Pandemie führt zu einer erhöhten Nachfrage nach den ARIS- und Alfabet-Produkten, die diese Produktlinie bilden, und wirkt sich daher eher positiv auf das Geschäftsfeld aus.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2021 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Weiterentwicklung des IoT- & Analytics-Geschäfts

Gemäß der strategischen Ausrichtung der Software AG soll das Geschäft der Produktlinie IoT & Analytics aus dem Segment Digital Business (Cloud- & IoT-Geschäft) in Zukunft ein wesentlicher Wachstumstreiber der Software AG werden. 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 auch von Industrieunternehmen, die ihre eigene IoT-Systemlandschaft entwickeln. Zu den Wettbewerbern gehören außerdem große IT-Konzerne wie Microsoft und PTC. Da es sich bei den IoT-Produkten um neue Software handelt, die

schnell weiterentwickelt wird, gibt es naturgemäß noch Varianzen hinsichtlich der Produktqualität. Um die offenen technischen Probleme abzarbeiten und die notwendigen Weiterentwicklungen basierend auf Kundenanforderungen sicherzustellen, sind hohe F&E-Investitionen erforderlich. Diese Herausforderungen vergrößern sich mit der Kundenanzahl sowie der gestiegenen wirtschaftlichen Bedeutung dieser Software für die Kunden. Dadurch entsteht die Herausforderung, die knappen F&E-Ressourcen richtig auf die Produktverbesserung sowie auf die weitere Entwicklung neuer Produkte zu allokalieren. Die Software AG liefert eine IoT-Plattform und Implementierungsservices. Die Kunden wünschen jedoch des Öfteren eine durchgängige IoT-Lösung, welche die Software AG noch nicht immer konsistent liefern kann.

Auch in dieser Produktlinie erschwerte die COVID-19-Pandemie die Generierung neuer Kundenprojekte, da eine direkte Kommunikation vor Ort mit neuen Kunden nicht möglich war. Aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität in dieser Produktlinie sowie der hohen Qualifikation der Mitarbeiter besteht das Risiko von Abwerbeversuchen durch Konkurrenzunternehmen mit attraktiven Angeboten, wodurch sich das Mitarbeiter-Fluktuationsrisiko erhöhen kann. In vielen kleineren Landesorganisationen ist die Vertriebs- und Technologieberatungskapazität mit ausreichender Qualifikation ausbaufähig. Aufgrund der Komplexität der Kundenprojekte erfordert die Vertriebssteuerung zusätzliche Anreize, die im Jahr 2021 nicht ausgeprägt genug waren. Da diese Produkte vermehrt als SaaS-Angebote vertrieben werden, steigt auch das Risiko, SLAs nicht immer zu erfüllen. Insgesamt ist auch die Markenstärke der Software AG im IoT-Markt noch ausbaufähig.

Aufgrund der dargestellten Risiken ist das Wachstum dieser Produktlinie im Jahr 2021 ins Stocken geraten.

Um diese Produktlinie zu einem dynamischen Wachstum zurückzuführen, wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Permanentes Monitoring der IoT-Märkte und fokussierte innovative Weiterentwicklung der Produkte zur Sicherstellung der technologischen Alleinstellungsmerkmale und der Produktführerschaft
- Fokussierte Investitionen in F&E, Support und Operations zur Sicherstellung der Qualität, Stabilität und Verfügbarkeit der IoT-Plattform

- Weiterer Aufbau der Innovationskapazitäten in F&E, Produktmanagement und -marketing, Co-Innovationen mit Kunden zur Vervollständigung der Produktpalette
- Verbesserung der Vertriebsvergütung für die Erschließung von IoT-Projekten
- Maßnahmen zur Steigerung des positiven Arbeitgeber-Images (Great Place to Work)
- Trainingsaktivitäten zur Stärkung der IoT-Mitarbeiterkapazitäten sowohl in F&E als auch im Vertrieb
- Die COVID-19-Risiken werden durch ein konsequentes Homeoffice-Konzept, das Angebot kostenloser COVID-19-Tests und Impfungen sowie den Ausbau von Kollaborationsplattformen reduziert
- Ausbau der kundenorientierten Mitarbeiter-Teams, um die Zusammenarbeit mit den Kunden auszubauen und die Kundenbedürfnisse besser zu verstehen
- Harmonisierung der Teams, Prozesse, Tools und Verträge der Cloud-Operations- und Managed-Services-Teams zur Realisierung von Synergien
- Fokussierung der knappen IoT-Ressourcen auf Länder mit größeren Software AG-Vertriebsressourcen wie die USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland sowie auf einzelne Branchen
- Ausbau des IoT-Partnergeschäfts für Länder, die nicht im Fokus des weiteren Aufbaus sind, durch Ausbau der Investitionen in dezidierte IoT-Partnerteams, um das IoT-Partnerökosystem weiterzuentwickeln
- Weiterer Ausbau der Marketing-Aktivitäten, um die Wahrnehmbarkeit des IoT-Angebots der Software AG im Markt zu verbessern, die Vertriebspipeline zu stärken und mehr Opportunitäten in reales Geschäft umzuwandeln

Die Risiken aus dem IoT-Geschäft wurden 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 Service 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 sind jedoch weiterhin sehr loyal. Dies steht 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 führt zu neuem Geschäft
- Die Initiative Freedom for Legacy führt durch den Vertrieb neuer Produkte zu inkrementellem Umsatz und ermöglicht es, bestehenden A&N-Kunden 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 beim A&N-Personalbestand
- 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 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. Aus diesen Gründen reduzierte sich der A&N-Umsatz im Geschäftsjahr 2021 nur um 4 Prozent, währungsbereinigt um 2 Prozent. Die normalisierten Auftragseingänge (Bookings) reduzierten sich um 13 Prozent (währungsbereinigt um 11 Prozent). Diese Entwicklung lag innerhalb der unterjährig von -30 bis -20 Prozent auf -12 bis -8 Prozent erhöhten Guidance für den normalisierten Auftragseingang (Bookings).

Das Jahr 2021 zeichnete sich im Vergleich zum Vorjahr durch eine geringere Anzahl von Großaufträgen aus. Für das Jahr 2022 werden wieder etwas mehr Großaufträge erwartet, sodass die Software AG ihre Guidance für das Jahr 2022 des Segments A&N hinsichtlich der währungsbereinigten normalisierten Auftragseingänge (Bookings) wieder auf 0 bis 5 Prozent Wachstum erhöht hat. In den Folgejahren geht die Software AG von einer Stabilisierung dieser normalisierten Auftragseingänge aus. 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 die COVID-19-Pandemie 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 wurden zum Jahresende 2021 mit dem Risikosignal grün (Vj. gelb) bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößert die Software AG ihr Technologieangebot und baut ihre weltweite Präsenz weiter aus. Akquisitionen sind eine Chance zur Partizipation an Innovationswellen, zur Erweiterung des Produktportfolios und zur Vergrößerung der Relevanz im Markt auch für bisherige Nichtkunden. 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 werden und das Wachstumspotenzial der Gesellschaft verringert wird.

Die langanhaltende Niedrigzinsphase hat die Preise möglicher Zielunternehmen stark ansteigen lassen, wodurch sich die Rentabilität möglicher Akquisitionen ungünstig darstellt. Potenzielle Zielunternehmen sind daher selten, hochpreisig oder haben noch nicht die richtige relevante Größe. Unternehmen mit wegweisenden Technologien, die bereits im Markt erfolgreich sind, sind selten zum Verkauf gestellt und haben einen hohen Preis. Diese Marktsituation kann den Zukauf neuer Technologien deutlich erschweren und das anorganische Wachstum der Software AG limitieren. Es besteht daher auch das Risiko der Akquisition nicht erfolgreicher Geschäftsmodelle oder suboptimaler Produkte. Grundsätzlich besteht in Due-Diligence-Prozessen immer ein Restrisiko, strategische Risiken 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 wird der Markt der Technologieentwicklung 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. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells möglicher Zielunternehmen. Der implementierte Due-Diligence-Prozess identifiziert frühzeitig Probleme, Ausschlusskriterien und unkontrollierbare Risiken. Dabei wird jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, 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 erweitert, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung ändern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens voraus. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Diese Teams setzen sich jeweils aus einem Kernteam und erfahrenen Spezialisten aus den Fachabteilungen 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 zu erstellen.

Die Risiken in der Pre-Akquisitionsphase wurden im Geschäftsjahr 2021 wie im Vorjahr mit dem Risiksignal grün bewertet.

Post-Akquisitionsphase

Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren.

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, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Das Risiko einer unzureichenden Integration beeinflusst auch die Integration zukünftiger Akquisitionen negativ.

Aufgrund dieser Risiken wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2021 im Verantwortungsbereich des Finanzvorstands der Fachbereich Corporate Development geschaffen, um die strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft auch durch Akquisitionen voranzutreiben. In diesen neuen Bereich wurde die bisherige Abteilung M&A integriert, um die Wertschöpfung aus M&A zu maximieren. Darüber hinaus wurde innerhalb dieser Organisation ein neues Post-Merger-Integration(PMI)-Team mit einem dezidierten PMI-Manager als Abteilungsleiter geschaffen, das für die Integration vergangener und zukünftiger Akquisitionen zuständig ist. Dieses neue Team operiert als Teil des für die Weiterentwicklung der Software AG zuständigen Fachbereichs und hat ein neues Integrationskonzept entwickelt, das auch die kulturelle Integration stärker in den Vordergrund stellt.

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, um den weiteren Geschäftsverlauf 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 die neuen Vertriebsmodelle und Produktangebote in den Vertrieb der Software AG integriert, um Umsatzsynergien zu realisieren. Es können sowohl die neu zugekauften Produkte bei den Kunden vertrieben werden (Upselling) als auch bisherige Produkte den neuen Kunden verkauft werden (Cross-Selling). Der akquirierte Vertrieb kann dabei als Overlay-Funktion des bisherigen Vertriebs agieren.

Die Chancen und Risiken der Post-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration waren zum Jahresende 2021 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, einer kleineren Akquisition im Geschäftsjahr 2017, zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2018 sowie keinen weiteren Akquisitionen in den Geschäftsjahren 2019, 2020 und 2021 eher gering.

Da jedoch in der näheren Zukunft eine Intensivierung der Akquisitionsaktivitäten geplant ist, wurde das Integrationsrisiko mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

Risiken und Chancen aus der strategischen Neuausrichtung (Helix)

Während zu den Chancen der strategischen Neuausrichtung bereits in den einzelnen Abschnitten oben Stellung genommen wurde, ist dem Vorstand der Gesellschaft auch bewusst, dass die strategische Neuausrichtung der Software AG ein substantielles mehrjähriges Veränderungsprojekt darstellt. Aus einem solchen Change-/Transformationsprozess können erhebliche Risiken erwachsen, wenn der Prozess nicht klar strukturiert, begleitet und gemanagt wird. Das größte Risiko besteht darin, dass die Organisation aufgrund zu vieler gleichzeitig gestarteter Initiativen strukturell überfordert wird und die bestehenden Governance-Strukturen dem Wandel im Wege stehen bzw. durch einen unpräzisen oder unkoordinierten Wandel unwirksam werden. Diesem erheblichen und jedem größeren Veränderungsprojekt innewohnenden Risiko begegnet der Vorstand durch folgende Maßnahmen:

- Ein zentrales Transformation Office unter der Leitung eines erfahrenen Senior Vice President, Strategy and Transformation, wurde installiert und mit acht Mitarbeitern ausgestattet. Vier Change-Manager strukturieren und begleiten konkrete Initiativen, die von den strategischen Prioritäten abgeleitet sind. Drei Programm-Manager steuern operative Projektanfragen, machen wechselseitige Abhängigkeiten transparent und stellen die Nutzung von Standard-Tools für Projektmanagement, Applikations- und Prozessdokumentation sicher. Das Transformation Office berichtet an den Personalvorstand.
- Es wurde ein detaillierter Ausführungsplan (Execution Plan) aller Change-Teilbereiche (Workstreams) aufgestellt, um die Initiativen und einzelnen Maßnahmen zeitlich aufeinander abzustimmen, die Fortschritte der Transformation zu verfolgen und eine vollständige Transparenz über das Change-/Transformations-Programm zu haben sowie Abhängigkeiten zu managen.
- Die Verantwortung für die größten Teile der Transformationsinitiativen ist in die Hände der zuständigen Unternehmensbereiche gelegt worden. Workstream-Leiter der jeweiligen betroffenen Unternehmensbereiche sorgen für die Ausführung des entsprechenden Teils des Gesamtausführungsplans. Eine strukturelle und inhaltliche Abstimmung zwischen den Workstreams erfolgt einerseits durch das Transformation Office, andererseits durch regelmäßige Result-to-Action(RTA)-Meetings, in denen alle Workstreams ihren Fortschritt, KPIs und Klärungsbedarfe präsentieren. Da eine intensive Kollaboration für den Change-Prozess unerlässlich ist, bietet dieses Forum die Möglichkeit, über Abteilungsgrenzen hinweg Change-Prozesse ganzheitlich zu managen.
- Um die regionale Adaption des Transformationsprozesses zu bewerten und voranzutreiben, wurden Quarterly Business Reviews etabliert, in denen eine ganzheitliche Betrachtung der Regionen und Bereiche hinsichtlich der Business Performance und Transformation erfolgt. Resultierend daraus werden Maßnahmen definiert, um möglichen Abweichungen entgegenzuwirken.
- In die bestehenden Governance-Strukturen sind Transformations- bzw. Change-Komponenten integriert worden, die sicherstellen, dass alle Abweichungen vom Ausführungsplan zeitnah identifiziert und, falls erforderlich, an die richtigen Stellen eskaliert werden können. So wird zum Beispiel regelmäßig eine

Change-Impact-Analyse angefertigt, die die Hauptrisiken aufdeckt und Maßnahmen definiert, um diesen Risiken zu begegnen.

- Darüber hinaus wurde ein Change Network implementiert, bei dem Manager aus den einzelnen Bereichen konkrete Veränderungen und Verbesserungen einzelner Themen im Rahmen von Projekten durchführen.
- Durch externe Beratung und Begleitung des Change- und Transformations-Prozesses, vor allem im Bereich People & Culture, bei der Einführung des Subskriptions-Geschäftsmodells und bei der Customer-Success-Ausrichtung, soll sichergestellt werden, dass das Change-/Transformations-Management und die Ausführung der Pläne den hohen Qualitätsansprüchen der Software AG genügen.
- In regelmäßigen Abständen findet außerdem eine Überprüfung der Annahmen zur Marktentwicklung statt, da diese Parameter eine wesentliche Grundlage für die initiale Ausrichtung der Strategie und des Transformationsprogrammes bilden.

Die Unternehmenskultur und deren Anpassung an die Neuausrichtung des Unternehmens ist Grundlage für den Erfolg der Transformation. Daher wird besonders viel Augenmerk auf folgende Maßnahmen gelegt:

- Mitarbeiter werden aktiv in den Change-Prozess einbezogen und entsprechend ausgebildet
- Es wird zielgruppengerecht kommuniziert
- Es werden Talente gefördert und Feedback-Runden sowie Round Tables durchgeführt
- Es werden Mitarbeiterbefragungen durchgeführt und Verhaltensweisen identifiziert und adressiert, die den Change-Prozess behindern können

Dies wird auch durch eine firmenweite Simplifizierungsinitiative unterstützt, in welcher die Prozesse angepasst werden, um die Transformation schnell und direkt für jeden Mitarbeiter greifbar zu machen.

In den ersten Jahren der Implementierung wurde das Risiko mit rot bewertet. Die Chancen der strategischen Neuausrichtung überwiegen dieses Risiko jedoch bei Weitem. Da diese Risiken in den anderen strategischen Risiken enthalten sind, wurde im Geschäftsjahr 2021, wie schon im Vorjahr, auf eine gesonderte Bewertung verzichtet.

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. Die produktbezogenen Vertriebs- und Marketingaufwendungen reduzierten sich im Geschäftsjahr 2021 und lagen mit 111 Prozent des Lizenzumsatzes unter dem Vorjahr (Vj. 116 Prozent). Eine andere aussagefähige Kennziffer ergibt sich, wenn man diese produktbezogenen Vertriebs- und Marketingaufwendungen ins Verhältnis zu den Bookings setzt. Diese lagen im Geschäftsjahr 2021 bei 52 (Vj. 51) Prozent und damit leicht über dem Vorjahr. Insoweit ist die Vertriebseffizienz unter Berücksichtigung beider Kennziffern im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr geringfügig angestiegen. Eine ineffektive Vertriebsorganisation kann eine Indikation für einen unzureichenden Vertriebsansatz, nicht wettbewerbsfähige Produkte hinsichtlich Fähigkeiten, Preisen oder möglicher Verwendungen oder für nicht skalierbare Produktlösungen sein. Es ist ein Vertriebsmodell zu implementieren, das die Effizienzen steigert und Ineffizienzen beseitigt. Um dies zu erreichen, ist ein Vertrieb von wiederholbaren Produktlösungen und Vertriebsansätzen erforderlich. Damit könnten in der Folge auch die Vertriebszyklen verkürzt werden. Die Land-and-Expand-Vertriebsstrategie muss hierzu weiterentwickelt und ausgebaut werden.

Die Vertriebsorganisation ist 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 zeitlich unbegrenzten 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 reduzieren die Vertriebseffizienz und Rentabilität. 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 COVID-19-Pandemie führt bei Kunden mit unzureichender digitaler Kollaborations-Infrastruktur zu verlangsamten Einkaufszyklen.

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 Subskription, nutzungsbasierten Lizenzen und SaaS, in allen Produktlinien mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue.
- Weiterführung des im Vorjahr begonnen Aufbaus einer Customer-Success-Manager-Organisation zur fortlaufenden Betreuung und Beratung der Kunden auch im Hinblick auf die Verlängerung bestehender Kundenverträge und deren weiteren Ausbau. Die Customer-Success-Manager-Organisation konnte im Jahr 2021 bereits die Netto-Kundenbindungsrate (Net Retention Rate, NRR) auf 106 Prozent steigern.
- Die durchzuführenden Kundenvertragsverlängerungen bei Subskriptions- und SaaS-Verträgen werden mehr und mehr von den effizient arbeitenden Wartungsverlängerungs-Teams durchgeführt. Dieser Prozess wird zur Effizienzsteigerung gezielt weitergeführt.
- Die Fokussierung auf große Märkte und Kunden unterstützt ebenfalls die Effizienzsteigerung des Vertriebs.

- Konzentration der direkten Vertriebsorganisation auf die Generierung neuer wiederkehrender Kundenverträge.
- Weiterer Ausbau der Vertragsverlängerungs-Teams zur Entlastung der direkten Vertriebsorganisation.
- Weitere Reduktion der Komplexität der Produktangebote und der Preisgestaltung durch Vereinfachung der Produkt-Bundles.
- Weitere Vereinfachung der administrativen Prozesse zur Steigerung der Vertriebseffizienz.

Aufgrund der im Geschäftsjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr erzielten Verbesserungen der Vertriebseffizienz hat sich die Risikobewertung gemessen in Risikosignalen mit grün im Vorjahr auch im Jahr 2021 bei grün stabilisiert.

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 Umsatzwachstum in bisher nicht bearbeiteten Märkten zu generieren. Globale Systemintegratoren spielen eine wesentliche Rolle bei der überwiegenden Anzahl der Transformationsprojekte in der Kundenbasis der Software AG. Die Zusammenarbeit mit global agierenden Systemintegratoren wie Wipro, Tata Consulting Services, Capgemini usw. war in der Vergangenheit stark auf die Vertriebszusammenarbeit ausgerichtet und spielte bei Transformationsprojekten nur eine untergeordnete Rolle. Ihre Beurteilung der Software AG-Produkte hat eine große Bedeutung für den Vertriebserfolg der Software AG. Vertriebskanalkonflikte zwischen indirektem und direktem Vertrieb in Kombination mit unzureichender Vergütung der Partner behinderte oft den Erfolg des Partnergeschäfts. Ein erfolgreicher Partnervertrieb ist nur möglich, wenn intern die richtigen Ziele für den Software AG-Vertrieb, die technischen Berater (Presales) und die Professional-Service-Organisation gesetzt werden. Dabei muss die Zusammenarbeit mit Partnern ausreichend vergütet werden, um Vertriebskanalkonflikte so gering wie möglich zu halten. Die Implementierung der globalen Partnerstrategie, standardisierter Partner-Geschäftsprozesse, der Zusammenarbeit von direktem und indirektem Vertrieb sowie der dazu notwendigen Vergütungsstrukturen mit dem Fokus auf inkrementellem statt bestehendem Geschäft ist noch nicht abgeschlossen. Die

Software AG-Produkte sind noch nicht ausreichend für das Geschäft mit Original Equipment Manufacturers (OEMs) vorbereitet. Daher müssen im Falle von OEM-Partnerverträgen noch zu viele ineffiziente Produktpassungen vorgenommen und spezifischer Produktsupport geleistet werden. Das Partnergeschäft mit den führenden Cloud-Anbietern wie Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure ist essenziell, um die Software AG-Kundenbasis zu stabilisieren und auszubauen, da die Kunden ihre Applikationen immer mehr in die Cloud verlagern und die Empfehlungen dieser Großorganisationen erhebliche Auswirkung auf den Vertriebserfolg der Software AG haben.

Eine möglicherweise unzureichende Partner-Governance könnte zu möglichen Rechts- und Reputationsrisiken inklusive Schadensersatzforderungen gegenüber der Software AG führen sowie den Erfolg des Partnergeschäfts gefährden. Je länger die COVID-19-Pandemie anhält, umso mehr behindert sie aufgrund des hohen Abstimmungsbedarfs das Partnergeschäft.

Um den Erfolg des Partnergeschäfts auszubauen, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Ausbau des globalen Partnermanagement-Teams zur Weiterentwicklung der Partnerstrategie, zum Ausbau der Partnerbeziehungen und zur Vernetzung auf allen Ebenen zur Steigerung des inkrementellen Partnergeschäfts
- Sicherstellung der Vertriebsfähigkeiten intern und bei den Partnern durch einen skalierbaren selbstgesteuerten Schulungsansatz
- Umstellung des Vertriebsvergütungsmodells zur Motivationssteigerung bei der Zusammenarbeit der direkten Vertriebsorganisation mit dem Vertriebs-, Cloud- und OEM-Partner
- Festlegung von Zielen auf regionaler und Länderebene hinsichtlich des durch Partner beeinflussten Umsatzes
- Verpflichtung der Softwarevertriebsorganisation, die globalen Systemintegratoren in die strategischen Großkundenbeziehungen einzubinden
- Implementierung einer eindeutigen Abgrenzung des Neukundengeschäfts (White Space), das über Partner abgewickelt werden soll
- Angebot attraktiver, vorhersehbarer Margen zur Gewinnung von Value-added Resellern
- Ausbau eines Partnerprogramms zur Steigerung der Partnergewinnung

- Vereinfachung des Preismodells der Software AG und Ermöglichung flexibler Preisgestaltungen im OEM-Partnergeschäft
- Vereinfachung der partnerbezogenen Prozesse und Systeme auf allen Ebenen
- Implementierung von Marketingfonds für die Partner, 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
- Einführung eines globalen Teams mit Fokussierung auf kommerzielle Cloud-Allianzen
- Verbesserungen im Partnergeschäft-Reporting
- Einführung von Standardregeln bezüglich der Zusammenarbeit mit den Cloud-Anbietern
- Erhöhter Fokus auf die Gewinnung von Neukunden
- Konsequente Entwicklung und Erweiterung eines effektiven und skalierbaren Partnerschulungs- und Qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und -qualität
- Unterstützung der Partner bei den Herausforderungen durch die COVID-19-Pandemie

Auch beim Partnergeschäft hat die strategische Neuausrichtung des Konzerns zum Ziel, die als erheblich eingeschätzten Chancen aus einem konsistenten und ganzheitlichen Aufbau eines globalen Partnerökosystems bestmöglich zu realisieren. Durch die Etablierung der neuen Performance-Matrix und die Fokussierung auf die vielversprechendsten Partnerschaftsmodelle in den verschiedenen Produktgruppen darf davon ausgegangen werden, dass mittelfristig Umsatzwachstum mit dem Partnerökosystem generiert werden kann.

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2021 mit dem Risikosal signal grün (Vj. gelb) bewertet.

Personalrisiken und -chancen

Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter mit ihren Kenntnissen und persönlichen Fähigkeiten. In einem zunehmend wettbewerbsorientierten Umfeld, in dem jedes Unternehmen die besten Talente für sich gewinnen möchte, ist es einer ihrer zentralen Herausforderungen, die besten Talente für die Software AG gewinnen, entwickeln und halten zu können. Die Aufgabe ist es, sicherzustellen jederzeit über eine ausreichende Anzahl hoch qualifizierter, motivierter Mitarbeiter an allen relevanten Standorten zu verfügen. Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg der Gesellschaft in neuen Märkten könnte die Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber sowohl bei neu zu gewinnenden hoch qualifizierten Mitarbeitern als auch bei den schon vorhandenen Talenten negativ beeinflussen, wodurch sich die Fluktuationsrisiken erhöhen können. Risiken entstehen, wenn die Nachfolgeplanung unzureichend durchgeführt wird und das Unternehmen für interne sowie externe Talente nicht attraktiv ist. Daher ist Talentgewinnung und Talentmanagement der entscheidenden Erfolgsfaktor und der Schlüssel zur Sicherstellung der Geschäftstätigkeit und des wirtschaftlichen Erfolgs der Software AG.

Entscheidend ist auch, dass die Gesellschaft die Herausforderungen der COVID-19-Pandemie weiterhin gut meistert und dabei die Transformation der Gesellschaft beschleunigt. Dabei hat die Software AG in den vergangenen zwei Jahren sehr erfolgreich die Auswirkungen der Pandemie begrenzt und konnte, wie in der neuesten Mitarbeiterbefragung im Oktober 2021 bestätigt, die Mitarbeiterzufriedenheit und das Mitarbeiterengagement deutlich verbessern. In Zukunft wird erwartet, dass sich die COVID-19-Pandemie und ihre Folgen immer mehr abschwächen. Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneter Nachwuchskräfte führen. Nachfolgemangement und gut strukturierter Wissenstransfer sind dabei die wesentlichen Erfolgsfaktoren, um die Auswirkungen dieses Risiko zu minimieren.

Im Bereich A&N kann die fortgeschrittene Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen.

Diesen Risiken wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Beobachten, Verfolgen und Bewerten interner und externer Schlüsselindikatoren wie externe Mitarbeiterbewerbsplattformen, Fluktuationsraten, Mitarbeiterzufriedenheit usw.
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Förderung einer Weiterbildungskultur durch das Angebot umfangreicher Lern- und Entwicklungsprogramme, 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
- Investitionen in Mitarbeiter- und kulturelle Initiativen
- Förderung des körperlichen und geistigen Wohlbefindens
- Ausbau des Mitarbeiterengagements und der Mitarbeiterzufriedenheit durch jährlich stattfindende Mitarbeiterumfragen und Umsetzung von Verbesserungen hinsichtlich dabei festgestellter 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 Verbesserung der Teamstrukturen
- Weiterführung der Maßnahmen zur direkten Mitarbeitergewinnung und Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis für die Sicherstellung des langfristigen Erfolgs des Unternehmens darstellen.

Aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen im Hinblick auf den intensiveren Wettbewerb der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalthemen zum Jahresende 2021 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

Rechtliche Risiken

Schutz der Intellectual Property (IP) Rights (IP Protection)

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

Patentrechtsverfahren

Die Patentrechtspraxis, mit einer vor allem in den USA großzügigen Gewährung von Softwarepatenten in Verbindung mit den Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts, begünstigt patentrechtliche Auseinandersetzungen. Neben möglichen Klagen durch andere Softwaregesellschaften als Patentinhaber wird diese Situation auch von Patentverwertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb (Patent-Trolle) genutzt, die oft von Hedgefonds finanziert werden, um gegen Softwareunternehmen Patentrechtsverfahren anzustrengen. Davon ist auch die Software AG betroffen. Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Prozessrecht nicht vorsieht. Dieses Risiko hat sich hinsichtlich der Patent-Trolle durch eine geänderte Rechtsprechung der US-Gerichte in den letzten Jahren entschärft. Demnach verlangen US-Gerichte inzwischen, dass diese Patentverwertungsgesellschaften über ein relevantes eigenes Geschäft verfügen müssen, um überhaupt die Verletzung eigener Patente anklagen zu können. Darüber hinaus haben sich große US-Softwaregesellschaften in einem License-on-Transfer (LOT)-Netzwerk organisiert. Das LOT-Netzwerk ist eine gemeinnützige Organisation, die gegründet wurde, um die gegenseitige Lizenzierung von Patenten zu fördern und gemeinsam gegen Patent-Trolle vorzugehen. Zur Stärkung der eigenen Position ist die Software AG seit dem Jahr 2020 Mitglied in diesem Netzwerk. Die Mitglieder dieses LOT-Netzwerkes haben sich verpflichtet, sich nicht gegenseitig auf Patentrechtsverletzungen zu verklagen. Das letzte Verfahren eines Patent-Trolls wurde im Geschäftsjahr 2019 durch Vergleich abgeschlossen. Seit diesem langjährigen Verfahren hat es in den letzten Jahren keine weiteren Angriffe durch Patent-Trolle mehr gegeben. Darüber hinaus besteht auch das Risiko, von konkurrierenden Softwareunternehmen wegen Patentverletzungen verklagt zu werden, sofern diese nicht ebenfalls Mitglied in dem genannten LOT-Netzwerk sind. Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält

die Gesellschaft ein IP-Rights-Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des Patentrechtsschutzes die eigenen Patentanmeldungen und koordiniert die Abwehr von Patentrechtsklagen. 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 Patentierungen untersucht hat.

Der Eintritt in Patentierungsverfahren führt jedoch auch zu Risiken. So können in einem solchen Verfahren auch IPs durch Auflagen der patentgewährenden Organisationen verloren gehen. Darüber hinaus können solche Rechte durch Einbau in Open-Source-Software verloren gehen. Die Software AG ist Inhaberin einer erheblichen Anzahl von Patenten, die zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können.

Zur zukünftigen Abwehr von Patentrechtsklagen wurden und werden systematisch alle relevanten technischen und Marketingdokumentationen 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 intern geprüft. Die Mitarbeiter in der Entwicklung und im Produktmarketing werden im Umgang mit Patentschutzrechten fortgebildet. Aktuell werden Trademark-Namensprüfungen-Trainings vorbereitet. Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Seit dem Jahr 2012 wurden keine neuen Patentklagen mehr gegen die Software AG erhoben. Inwieweit die weltweit zunehmend nationalistischen Tendenzen zukünftige Patentrechtsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar.

Schutz der IP Rights 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 entgener Lizenzgebühren gegenüber den Softwarelieferan-

ten 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 Rights wurde zum 31. Dezember 2021, 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 zeitlich begrenzten, selbst zu installierenden Softwareprodukten beziehungsweise gehosteten Cloud-Produkten. Zeitlich unbegrenzte selbst zu installierenden 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 Subskription-first-Prinzip definiert, nachdem seit dem Jahr 2020 alle Produkte der Software AG vornehmlich als Subskription angeboten werden. Auch die Cloud-Angebote werden ständig ausgebaut. 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 zur Verfügung stellen.

Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im On-Premises-Geschäft, da die Software AG hier als Datenverarbeiter auftritt. Dadurch wird das Risiko nunmehr auf den Cloud-Anbieter Software AG transferiert. Durch diese Transformation 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 Informations-

sicherheit 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 (Data Processor). 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 (Data Controller). 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 Cyber-Angriffe wird es immer herausfordernder, die Einhaltung des Datenschutzes zu gewährleisten. In den Auftragsverarbeitungsverträgen (AVV, englisch: Data Processing Agreements, DPAs) mit den Kunden ist die Software AG verpflichtet, die Datenschutzgesetze – insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) (englisch: General Data Protection Regulation, GDPR) der EU – einzuhalten. Im Zeitraum von August 2020 bis Juli 2021 erhöhten sich Cyber-Vorfälle im Vergleich zum Vergleichszeitraum des Vorjahres weltweit gemäß einer Studie von Barracuda Network Inc. insgesamt um 64 Prozent. Im ersten Halbjahr 2020 waren sie gemäß einer Studie der Bitdefender GmbH im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um 715 Prozent gestiegen. Im Jahr 2021 verzeichnete die Software AG keinen Level-1-Angriff mit einem hohen Gefährdungspotenzial, während es im Vorjahr 2020 einen wesentlichen Angriff gegeben hatte. Gleichzeitig erhöht die gestiegene IT-Komplexität die Angriffsflächen für Datenangriffe. Im Falle von Verstößen gegen die Datenschutzgesetze können nach der DSGVO bis zu vier Prozent des Jahreskonzernumsatzes als Strafe verhängt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Kosten für externe Berater, eine Verringerung der Produktivität der Prozesse und 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 DPAs werden die von der Software AG zu übernehmenden Risiken, soweit rechtlich zulässig, minimiert.
- Implementation einer für den ganzen Konzern bindenden Datenschutz-Richtlinie sowie Binding Corporate Rules (BCRs) für den internationalen Datentransfer zur Sicherstellung eines einheitlichen Datenschutzniveaus in der ganzen Software AG-Gruppe (laufendes Projekt).
- Das DPMS wird kontinuierlich überwacht und verbessert.
- Für alle Mitarbeiter gibt es verpflichtende Datenschutzzschulungen, um auch die Aufmerksamkeit für die Datenschutzerfordernisse zu erhöhen.
- Durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 hat die Software AG sehr viel 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. Dieses 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 unrechtmäßigen Datenverarbeitung in einem unsicheren Drittstaat zu minimieren, schließt die Software AG SCCs mit den betreffenden Datenverarbeitern ab. Darüber hinaus wurden ergänzende Maßnahmen, technische Sicherheitsmaßnahmen, beispielsweise Verschlüsselung, implementiert, um die Einhaltung der aus dem Schrems-II-Urteil resultierenden Regeln sicherzustellen.

Die Datenschutzrisiken wurden im Jahr 2021 erstmals getrennt von der Informationssicherheit mit dem Risikosignal gelb bewertet. Daher gibt es für diese Bewertung keinen Vorjahresvergleichswert.

Informationssicherheit

Alle Daten und IT-Service-Funktionen für unternehmenseigene Zwecke und für Kundenservices unterliegen einem global steil 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. Nach dem Security-Level-1-Angriff im Oktober 2020 mit einem hohen Gefährdungspotenzial für das Geschäft der Software AG gab es im Jahr 2021 einen Security-Level-2-Angriff mit mittlerem Gefährdungspotenzial sowie sieben Angriffe des Security Levels 3 mit geringem Gefährdungspotenzial für das Geschäft der Software AG.

Um die dargestellten 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 das Verbessern der folgenden Punkte:
 - Kontinuierliches Scannen der IT-Landschaft hinsichtlich vorhandener Schwachstellen und 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 wurde ein nach ISO 27001 zertifiziertes ISMS eingeführt. Die Roadmap für Kundendienstleistungen außerhalb der zertifizierten Kunden-Cloud-Dienste beinhaltet die Implementierung eines ISMS und eine Zertifizierung nach ISO 27001 für dezidierte Geschäftsbereiche des Kundenservices, die im Jahr 2022 durchgeführt wird.
- Informationssicherheits-Schulungen für das Personal 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 im Jahr 2021 neu strukturiert und von der operativen Umsetzung zur IT-Sicherheit unabhängig ausgestaltet.
- Die Abteilung für IT-Sicherheit (beispielsweise Security Operation Center, SOC) wurde im Jahr 2021 neu organisiert und personell verstärkt.
- Die Position des Chief Information Security Officers (CISO) wurde neu besetzt und sein Verantwortungsbereich erweitert. Er berichtet nunmehr direkt an den Vorstandsvorsitzenden.
- Die neu geschaffene Position des Chief Security Officers (CSO) berichtet an den Chief Information Officer.
- Die IT-Sicherheitsstrategie und das korrespondierende Managementprogramm werden mit der globalen Unternehmens- und IT-Strategie abgestimmt.
- Die Abteilung für IT-Sicherheit wird die Weiterentwicklung von Prozessen, Abläufen und Tools sicherstellen und prüfen, inwieweit sie richtig installiert und angewendet werden, um möglichen Schadsoftware-Angriffen standhalten zu können.
- Risikoevaluierungen werden weiterentwickelt und auf alle sicherheitsrelevanten IT-Systeme einheitlicher ausgerollt.
- Zur kontinuierlichen Verbesserung der Erkennungs- und Reaktionsprozesse des SOCs wird aktuell über-

prüft, ob diese mithilfe der Simulation von Angriffen (sogenanntes Red Team) evaluiert werden können.

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 wurde mit einem Risikosignal rot genau wie im Vorjahr 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 \[36\]](#) im Konzernanhang und Kapitel 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. Siehe dazu auch die Grafik [Währungssplit 2021](#) im Kapitel Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts.

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2021:

Währungsveränderung 2021	Änderung des Fremdwährungskurses volumengewichtet 2021 vs. 2020	Auswirkungen auf den Umsatz 2021 in Mio. EUR
US-Dollar, 31,1 % vom Umsatz	-3,1 %	-8,4
Israelischer Schekel, 6,7 % vom Umsatz	+2,3 %	+1,3
Britisches Pfund, 5,4 % vom Umsatz	+3,9 %	+1,7
Australischer Dollar, 3,9 % vom Umsatz	+4,6 %	+1,4
Südafrikanischer Rand, 2,6 % vom Umsatz	+8,0 %	+1,6
Brasilianischer Real, 2,5 % vom Umsatz	-8,6 %	-2,0
Kanadischer Dollar, 2,1 % vom Umsatz	+3,2 %	+0,5
Sonstige Fremdwährungen, 14,6 % vom Umsatz	-2,2 %	-2,7
Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz	-0,8 %	-6,6

Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA dadurch verstärkt, dass Teile von Forschung und Entwicklung 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 wurden 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 Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2021 um 2,9 (Vj. 2,1) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent zum 31. Dezember 2021 zur Folge

gehabt, dass der Konzernüberschuss 2021 um 1,7 (Vj. 2,1) Millionen Euro 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. Im Jahr 2021 wurde wie im Vorjahr für das aufgrund der COVID-19-Pandemie erhöhte Forderungsausfallrisiko bilanzielle Vorsorge getroffen. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieses Risikos verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den GDD, 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

Die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns zeigt im Vergleich zum Vorjahr eine geringere Risikosituation des Konzerns auf. Im Geschäftsjahr 2021 waren 69,2 (Vj. 41,7) Prozent der strategischen Risiken mit dem Risikosignal grün, 23,1 (Vj. 50,0) Prozent mit dem Risikosignal gelb und 7,7 (Vj. 8,3) Prozent mit dem Risikosignal rot eingestuft.

Der Vorstand der Software AG geht davon aus, dass die strategischen 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 offizielles externes Rating der Software AG. Gleichwohl gibt es einige Anhaltspunkte für das externe Rating der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2020 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 2021 einheitlich im Investment-Grade-Bereich.

Risikübersicht

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

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS UND BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEND

Zum 31. Dezember 2021 belief sich das Grundkapital der Software AG auf 74.000.000 Euro. Das Grundkapital ist in 74.000.000 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Im Verhältnis zur Gesellschaft gilt nach den Bestimmungen des deutschen Aktienrechts (§ 67 Aktiengesetz) als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen.

BETEILIGUNGEN AM KAPITAL, DIE 10 PROZENT DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 31 Prozent der ausstehenden Aktien der Software AG. Die Stiftung ist eine eigene gemeinnützige Rechtspersönlichkeit und widmet sich weltweit den Themen Heilpädagogik, Sozialtherapie, Pädagogik, Jugendarbeit, Altenhilfe, Umwelt und Forschung. Daneben gibt es keine weiteren Beteiligungen mit einem Anteil am Grundkapital der Software AG, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten.

VORSCHRIFTEN ÜBER DIE ERNENNUNG/ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND SATZUNGSÄNDERUNGEN

Vorstandsmitglieder werden gemäß § 84 f. Aktiengesetz bestellt und abberufen. Der Vorstand besteht gemäß § 7 Abs. 1 der Satzung aus mehreren Mitgliedern; die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Satzungsänderungen werden gemäß § 179 Aktiengesetz durch die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen, soweit die Satzung keine andere Mehrheit vorsieht. § 19 Abs. 1 der Satzung sieht vor, dass Beschlüsse der Hauptversammlung grundsätzlich mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst werden können. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 12 Abs. 2 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschlüsse ermächtigt worden, § 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung der genehmigten und bedingten Kapitalia und nach Ablauf der jeweiligen Ermächtigungsbeziehungsweise Ausnutzungsfrist zu ändern.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen bzw. Kombinationen dieser Instrumente (Schuld-

verschreibungen) im Gesamtnennbetrag von bis zu 750.000.000 Euro mit oder ohne Laufzeitbegrenzung auszugeben und den Inhabern bzw. Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf neue auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 14.800.000 Euro zu gewähren, die durch ein entsprechendes bedingtes Kapital in § 5 Abs. 3 der Satzung gesichert sind. Diese Ermächtigung kann bis zum 11. Mai 2026 ausgeübt werden.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Beschluss vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag über die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts an die Silver-Lake-Gruppe im Nennbetrag von 344,3 Millionen Euro, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Millionen Aktien der Software AG berechtigen, Gebrauch gemacht. Das dazugehörige Subscription Agreement wurde am 3. Februar 2022 unterzeichnet, Vollzug der Transaktion war am 15. Februar 2022.

Nach § 5 Abs. 2 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 11. Mai 2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmal oder mehrfach um bis zu insgesamt 14.800.000 Euro durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei muss sich die Zahl der Aktien in demselben Verhältnis erhöhen wie das Grundkapital.

Detaillierte Informationen zum genehmigten Kapital und dem vorgenannten bedingten Kapital ergeben sich aus § 5 der Satzung.

Darüber hinaus ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ermächtigt, bis zum 11. Mai 2026 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71d und 71e Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

Die vollständige Fassung der genannten Ermächtigungen und der Erläuterung des Vorstands kann in der Tagesordnung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 unter [Hauptversammlung](#) auf der Website der Gesellschaft eingesehen werden, die Satzung der Software AG unter [Statuten](#).

Informationen zum bedingten Kapital, zum genehmigten Kapital und zum Erwerb eigener Aktien sind auch im Konzernanhang unter [Ziffer \[30\]](#) sowie im Anhang des Jahresabschlusses in den Erläuterungen zur Bilanz im Abschnitt Eigenkapital enthalten.

WESENTLICHE VEREINBARUNGEN, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN UND ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT DEN VORSTANDSMITGLIEDERN ODER MIT ARBEITNEHMERN

Bezogen auf die syndizierte Kreditlinie in Höhe von bis zu 300 Millionen Euro können die einzelnen Kreditgeber, sofern sie nicht ersetzt werden, wenn eine Person oder gemeinsam handelnde Personen (außer der Software AG-Stiftung, deren Mitglieder und von diesen beherrschte Unternehmen) mehr als 50 Prozent der Stimmrechte oder Dividendenbezugsrechte oder das Recht, mehr als die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder zu benennen, erhalten, Neuziehungen ablehnen. Bereits laufende Ziehungen, zuzüglich aufgelaufener Zinsen und sonstiger fälliger Beträge, des entsprechenden Kreditgebers können fällig gestellt und die entsprechende Kreditlinie kann gekündigt werden.

Bei den Kreditverträgen mit der Europäischen Investitionsbank in Höhe von ursprünglich 330 Millionen Euro, zum 31. Dezember 2021 in Anspruch genommen mit 285 Millionen Euro, ist die Bank berechtigt, den noch nicht ausgezahlten Darlehensbetrag zu stornieren, wenn eine Person oder gemeinsam handelnde Personen mehr als 50 Prozent der Stimmrechte oder Dividendenbezugsrechte, das Recht, mehr als die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder zu benennen, oder sonstigen vergleichbaren beherrschenden Einfluss erhalten. Bereits laufende Ziehungen, zuzüglich aufgelaufener Zinsen und sonstiger fälliger Beträge, können ebenfalls vorzeitig fällig gestellt, und die entsprechende Kreditlinie kann gekündigt werden.

In drei Vorstandsdienstverträgen ist geregelt, dass im Falle eines Ausscheidens des Vorstandsmitglieds ohne wichtigen Grund innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle, das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von eineinhalb Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung erhält, begrenzt auf den Betrag der Zielvergütung für die Restlaufzeit des Vertrages. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter dem Management-Incentive-Plan 2019 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle

eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

Im Falle eines Kontrollwechsel sind die Inhaber der im Februar 2022 aufgrund Beschlusses des Vorstands vom 13. Dezember 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen berechtigt, ihre Wandelschuldverschreibungen in Aktien der Software AG zu wandeln oder stattdessen Rückzahlung nebst Zinsen (aufgelaufene und noch bis zum Laufzeitende zu zahlende Zinsen) zu verlangen.

Andere in diesem Kapitel nicht erwähnte übernahmerechtliche Angaben gemäß §§ 289a, 315a HGB treffen auf die Software AG nicht zu.



ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung am 28. Februar 2022 abgegeben und auf ihrer [Website](#) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 25. Januar 2022 gesondert abgegeben und auf der Website der Gesellschaft unter softwareag.com/erklaerung veröffentlicht wurde.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft sowie des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft sowie des Konzerns beschrieben sind.

Darmstadt, 4. März 2022

Software AG



S. Brahmawar



Dr. E. Frank



Dr. M. Heiden



Dr. S. Sigg

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Jahresabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2021 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft.

Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht (Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns) der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 geprüft. Die unter „SONSTIGE INFORMATIONEN“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2021 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste

Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der unter „SONSTIGE INFORMATIONEN“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGSSACHVERHALTE IN DER PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Wir haben folgenden Sachverhalt als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert:

WERTHALTIGKEIT DER ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN UND DER FORDERUNGEN GEGEN VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Sachverhalt

Im Jahresabschluss der Software AG werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 675 Mio. (66 % der Bilanzsumme) und im Umlaufvermögen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 88 Mio. (9 % der Bilanzsumme) ausgewiesen. Die Beurteilung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Forderungen gegen verbundene Unternehmen verlangt eine Vielzahl von Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter. Grundlage der Beurteilung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung oder eine Wertaufholung dieser Posten bestehen, sowie auch für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte sind die künftigen Zahlungsströme, die sich aus den von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen für die jeweiligen Unternehmen ergeben. Diesen Planungsrechnungen liegen Erwartungen über

die zukünftige Marktentwicklung sowie über Umsatz- und Margenentwicklungen zugrunde.

Aufgrund der mit den Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter verbundenen Unsicherheit und der betragsmäßigen Höhe der Bilanzposten waren die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen sowie der Forderungen gegen verbundene Unternehmen im Rahmen unserer Prüfung besonders wichtige Sachverhalte.

Die Angaben der Software AG zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen und den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind im Abschnitt „Erläuterungen zur Bilanz“ in den Unterabschnitten „Finanzanlagen“ und „Forderungen gegen verbundene Unternehmen“ des Anhangs enthalten.

Prüferische Reaktion und Erkenntnisse

Wir haben die im Rahmen der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen und Forderungen gegen verbundene Unternehmen getroffenen Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter nachvollzogen. Zunächst haben wir den Prozess der gesetzlichen Vertreter zur Identifizierung von Anhaltspunkten für eingetretene Wertminderungen oder notwendige Wertaufholungen aufgenommen und gewürdigt, ob die Vorgehensweise geeignet ist, um objektive Hinweise auf Änderungen der beizulegenden Zeitwerte zu erkennen. Wir haben ein Verständnis der Planungssystematik und des Planungsprozesses sowie der wesentlichen von den gesetzlichen Vertretern in den Planungen getroffenen Annahmen und Erwartungen erlangt und uns anhand einer Analyse von Plan-Ist-Abweichungen in der Vergangenheit von der Planungstreue der Gesellschaften überzeugt. Ferner haben wir die Berechnungsmethodik zur Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Posten nachvollzogen und die Angemessenheit des angewandten Bewertungsverfahrens beurteilt. Anschließend haben wir die den Planungen zugrunde liegenden Annahmen kritisch hinterfragt.

Insgesamt konnten wir uns davon überzeugen, dass die von den gesetzlichen Vertretern bei der Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Bilanzposten getroffenen Annahmen und die verwendeten Bewertungsparameter nachvollziehbar sind und innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

SONSTIGE INFORMATIONEN

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die in Abschnitt „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung
- die gesondert veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung, auf die in Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts verwiesen wird

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zusammengefassten Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN JAHRESABSCHLUSS UND DEN ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen

entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als

Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses

relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.

- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der

- Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
 - führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DER FÜR ZWECKE DER OFFENLEGUNG ERSTELLTEN ELEKTRONISCHEN WIEDERGABEN DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS NACH § 317 ABS. 3A HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei [Software_JAP21_ESEF.zip: 46112aa45d20205d1052d69aa79983c9e905a07011160faed666f701eeb4ad61] enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften

erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021. hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in

diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (10.2021)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen

frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d. h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 12. Mai 2021 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 4. August 2021 vom Prüfungsausschuss beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 1997 als Abschlussprüfer der Software AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

SONSTIGER SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die im Bundesanzeiger bekanntzumachenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere sind der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Pfeiffer.

Berlin, 9. März 2022

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



QES Qualifizierte elektronische Signatur - Deutsches Recht

Eckmann
Wirtschaftsprüfer



QES Qualifizierte elektronische Signatur - Deutsches Recht

Pfeiffer
Wirtschaftsprüfer

