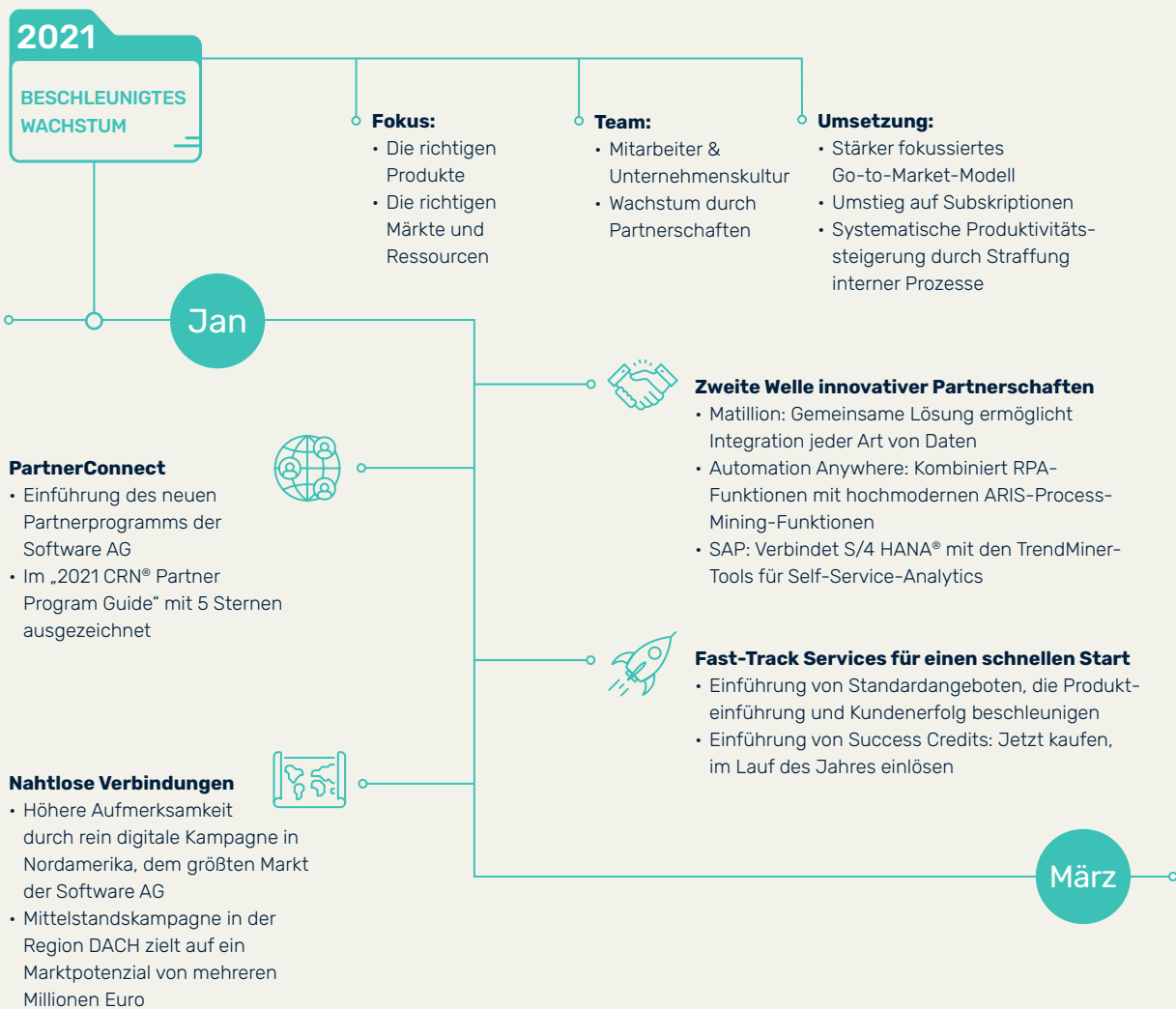


QUARTALSMITTEILUNG Q1

**2021**

# Verbindungen stärken

Wir schaffen nahtlose Verbindungen zwischen Menschen, Systemen und Geräten, um heute und in einer digitalen Zukunft eine steigende Wertschöpfung zu ermöglichen.



## Beschleunigung in Richtung der mittelfristigen Ziele

**Normalisierter Auftragseingang im Digital Business**

**67,4 Mio. €**

(Vj. 58,0 Mio. €)

Siebtens Quartal in Folge mit zweistelligem Wachstum

**Anteil des wiederkehrenden Umsatzes**

**89%**

(Vj. 80%)

Umsatzplanbarkeit und -qualität verbessert

**Gesamtumsatz**

**183,1 Mio. €**

(Vj. 207,0 Mio. €)

Technische Effekte des Umstiegs auf Subskriptionen

**Operative Ergebnismarge (Non-IFRS)**

**13,4%**

(Vj. 19,2%)

Spiegelt inkrementelle Helix-Investitionen wider

# Inhaltsverzeichnis

<b>Bericht der Unternehmensleitung zu den Ergebnissen des ersten Quartals</b>	<b>4</b>
<b>Entwicklung der Geschäftsbereiche</b>	<b>6</b>
<b>Gesamtumsatz- und Ergebnis- entwicklung</b>	<b>6</b>
<b>Mitarbeiter</b>	<b>7</b>
<b>Prognose für das Jahr 2021</b>	<b>7</b>
<b>Kennzahlen im Überblick</b>	<b>8</b>
<b>Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung</b>	<b>9</b>
<b>Konzernbilanz</b>	<b>10</b>
<b>Kapitalflussrechnung</b>	<b>12</b>
<b>Segmentbericht</b>	<b>13</b>
<b>Gesamtergebnisrechnung</b>	<b>14</b>
<b>Zukunftsgerichtete Aussagen</b>	<b>15</b>
<b>Impressum</b>	<b>15</b>
<b>Über die Software AG</b>	<b>15</b>



# Bericht der Unternehmensleitung zu den Ergebnissen des ersten Quartals

Mit dem ersten Quartal 2021 sind wir solide in ein Jahr gestartet, in dem unser Helix-Transformationsprogramm entscheidend an Fahrt aufnehmen wird. Unser robuster Geschäftsverlauf untermauert den anhaltenden Erfolg unserer Innovationen und Maßnahmen sowie die Dynamik der vorangegangenen beiden Helix-Jahre. Auf dem Weg zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum hat unser Unternehmen sehr gute Fortschritte gemacht.

Im Berichtsquartal ist der normalisierte Auftragseingang in unserem Digital Business **das siebte Mal in Folge zweistellig gewachsen** und verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 21 Prozent. Dieser Wert liegt knapp über der Mitte unseres Prognosekorridors für das Gesamtjahr und resultiert aus einer starken Nachfrage nach unseren Angeboten für Integration, APIs und Microservices.

Auch unser Umstieg auf Subskriptionen geht zügig voran. Im ersten Quartal kamen 81 Prozent des normalisierten Auftragseingangs im Digital Business aus Subskriptionen und Software as a Service (SaaS), wobei der jährlich wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) im Digital Business bei 11 Prozent lag. Unser wiederkehrender Umsatz wuchs um 6 Prozent und betrug 89 Prozent des Gesamtproduktumsatzes. Damit haben wir bei dieser Kennzahl unser mittelfristiges Ziel für das Jahr 2023 erneut übertroffen.

Der Produktumsatz im Digital Business erreichte Vorjahresniveau. Aufgrund des Umstiegs auf Subskriptionen und der starken Vorjahresergebnisse des Geschäftsbereichs Adabas & Natural (A&N) sank der Konzernproduktumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent. Wir erwarten in der zweiten Jahreshälfte 2021 einen Umsatzanstieg im Digital Business; der erneute Anstieg des wiederkehrenden Umsatzes in diesem Segment von 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr war ermutigend.

Insgesamt belief sich der normalisierte Konzernauftragseingang im ersten Quartal auf 88,8 Millionen Euro und stieg damit im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent. Der Konzernumsatz erreichte 183,1 (Vj. 207,0) Millionen Euro, wobei der Rückgang aus der beschleunigten Umstellung auf Subskriptionen resultierte. Das Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen

(EBIT) erreichte 15,3 (Vj. 28,7) Millionen Euro, das entspricht einem Minus von 47 Prozent. Grund für dieses Minus sind die technischen Auswirkungen unseres Transformationsprogramms auf den ausgewiesenen Umsatz sowie die andauernden Investitionen in Produktinnovationen und unser neues Go-to-Market-Modell. Das operative Konzernergebnis (EBITA, Non-IFRS) summierte sich auf 24,5 Millionen Euro. Hier wirken sich die kontinuierlichen Investitionen in das Helix-Transformationsprogramm aus.

Unsere operative Marge (Non-IFRS) von 13,4 Prozent spiegelte die inkrementellen Investitionen in Helix und die anhaltenden technischen Auswirkungen unserer Transformation wider. Die Marge lag angesichts der Entwicklung des Geschäftsbereichs A&N im Rahmen unserer Erwartungen für das erste Quartal und übertraf leicht die Markterwartungen. Im Jahr 2021 zeigt sich planmäßig eine Margendelle; an unserem mittelfristigen Margenziel von 25 Prozent oder mehr halten wir fest.

Mit Entschlossenheit adressieren wir mit unserem Konzept des „**Truly Connected Enterprise**“ einen Markt, der auf 28 Milliarden US-Dollar beziffert wird und treiben unser Wachstum anhand von drei klaren und gleichwertigen Faktoren voran: Wachstum durch Neugeschäft, Wachstum durch den Umstieg der Kunden auf Subskriptionen sowie Wachstum durch die Verlängerung von Subskriptionsverträgen.

Im **Neukundengeschäft** konnten wir im ersten Quartal 68 neue Kunden gewinnen, unter anderem ein Bluechip-Versicherungsunternehmen. Das stellt gegenüber dem ersten Quartal 2020 eine signifikante Steigerung von 21 Prozent dar und belegt erneut, dass wir uns im Markt im Vergleich zu Mitbewerbern immer besser durchsetzen.

Da es uns gelingt, bei vorhandenen Kunden im Zuge des **Umstiegs auf Subskriptionen** Innovationen zu platzieren, steigt das Vertragsvolumen kontinuierlich an. So konnten wir uns bei einem nordamerikanischen Kunden der Modebranche im ersten Quartal dank unserer langlebigen Produkte gegen Mitbewerber durchsetzen und einen „Migrations-Multiplikator“-Effekt erzielen, der deutlich über dem von uns angestrebten Wert von 1,4x lag.

Die **Vertragsverlängerungen** werden ab dem Jahr 2022 immer mehr Zugkraft gewinnen. Schon jetzt zeigt sich, dass es uns gelingt, Verträge zu erneuern. Im ersten Quartal konnten wir den Vertrag mit einem Fortune-Global-500-Integrationskunden aus dem Erdöl- und Erdgassektor nicht nur verlängern, sondern bei diesem Kunden in Zusammenarbeit mit Microsoft auch weitere webMethods-Funktionen platzieren. Dies belegt die positive Wirkung unserer Investitionen in Kundenpflege und Partnerschaften und der Umstellung auf Subskriptionen.

Diese Ergebnisse werden durch weitere Fortschritte bei den drei zentralen Säulen unserer Transformation untermauert: Fokus, Umsetzung und Team.

**Fokus:** Die Innovationen unserer Produktteams adressieren wichtige geschäftliche Herausforderungen, treiben unsere Strategie zur Kundenbindung voran und unterstützen das Neugeschäft. Branchenanalysten wie Forrester und Gartner sehen webMethods, Alfabet, Cumulocity und andere Produkte weiterhin als echte Marktführer. Darüber hinaus gewinnen wir in wichtigen Wachstumsbereichen dank unserer Produktinnovationen immer mehr einflussreiche, unser Angebot ergänzende Partner: Matillion im Bereich Datenintegration; Automation Anywhere im Bereich Hyperautomation sowie SAP im Industrial IoT, wo wir TrendMiner mit den Cloud-Funktionen von SAP S/4 HANA® kombinieren.

**Umsetzung:** Wir konzentrieren uns weiter darauf, den Erfolg unserer Teams mit den richtigen Werkzeugen und Methoden zu unterstützen, und wir sehen, dass sich unsere Investitionen in Vertrieb und Go-to-Market auszahlen: Wir verzeichnen einen Anstieg des durchschnittlichen Vertragsvolumens und konnten im ersten Quartal 15 Verträge in Höhe von mehr als 1 Million Euro gewinnen. Unsere Mittelstandskampagne in der Region DACH sicherte uns bereits neue Abschlüsse und generierte eine Vertriebspipeline von mehreren Millionen Euro. Unser Awareness-Programm in Nordamerika hat zum Ziel, mindestens Marketing-Qualified Leads im Wert eines Jahres zu generieren. Auch unser Partnernetzwerk leistet einen steigenden Beitrag: Der zusätzliche normalisierte Auftragseingang über Partner erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 50 Prozent.

**Team:** Wir stärken unser Unternehmen langfristig, indem wir den Aufbau einer talentierten, entwicklungs-bereiten und kulturell ausgewogenen Belegschaft forcieren. In unserem Führungsteam konnten wir zuletzt Dawn Colossi begrüßen, die von FocusVison als CMO zu uns kam. Nicolas Betdeber-Matibet stößt als neuer Leiter der Region Asien-Pazifik von Tibco zu uns. Wir investierten weiterhin in unsere Belegschaft

insgesamt, um unsere Mitarbeiter fit für die neue hybriden Arbeitswelt zu machen. Zu den Maßnahmen in diesem Bereich gehören die Einführung einer neuen Achtsamkeits-App und eines neuen Social Intranets, über das wir die Zusammenarbeit und Vernetzung unserer Mitarbeiter gewährleisten. Vor allem aber stellen wir sicher, dass unsere Arbeitsplätze an allen Standorten die unterschiedlichsten Anforderungen erfüllen können und Flexibilität und Zusammenarbeit ermöglichen.

Alles in allem sind wir davon überzeugt, genau dort zu stehen, wo wir sein müssen, um unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2021 und darüber hinaus zu erreichen. Wir freuen uns, dass wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr bestätigen konnten, und blicken optimistisch auf den weiteren Verlauf des Jahres.

„Im ersten Quartal 2021 haben wir robuste Ergebnisse geliefert. Grundlage dafür war unser Digital Business und der laufende Umstieg auf Subskriptionen. Die kontinuierlichen Innovationen, die wir für unsere Hybrid-Integration-, API- und IoT-Plattform bereitstellen, ermöglichen unseren Kunden die Transformation zum Truly Connected Enterprise. Wir stärken dadurch unsere Wettbewerbsfähigkeit und sind in unseren Märkten erfolgreich. Angesichts unseres beständig wachsenden Partnernetzwerks und der stetig verbesserten Schlagkraft unserer Vertriebsorganisation bin ich davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind, ein nachhaltiges, profitables Wachstum zu erreichen.“ – **Sanjay Brahmawar, Vorstandsvorsitzender der Software AG.**

„Dieses Jahr arbeiten wir mit Nachdruck an der Umsetzung unserer Strategie und investieren dazu weiterhin in Wachstum. Der Anteil des wiederkehrenden Umsatzes am Gesamtproduktumsatz lag im ersten Quartal 2021 bei 89 Prozent. Das zeigt, dass sich unsere Investitionen positiv auf die Planbarkeit und Qualität unseres Umsatzes auswirken. Wichtig bleibt für uns ein ausgewogenes Verhältnis von Investitionen und umsichtigem Kostenmanagement, um sicherzustellen, dass wir unsere Profitabilitätsziele erreichen. Wir haben unsere Prognose für das Jahr 2021 bestätigt und sind zuversichtlich, dass wir unseren Wachstumskurs im verbleibenden Jahr fortsetzen werden.“ – **Dr. Matthias Heiden, Finanzvorstand der Software AG.**

# Entwicklung der Geschäftsbereiche

Im ersten Quartal 2021 erzielte die Software AG einen normalisierten Auftragseingang von 88,8 Millionen Euro, ein Zuwachs von 4 Prozent. Basis für dieses Wachstum war das sehr erfolgreiche **Digital Business** des Konzerns. Hier belief sich der normalisierte Auftragseingang im Berichtsquartal auf 67,4 Millionen Euro, eine Verbesserung um 21 Prozent. Weitere relevante Entwicklungen im Digital Business waren der Anstieg des normalisierten Auftragseingangs aus Subskriptionen von 34 Prozent, der Zuwachs von 71 Prozent beim normalisierten Auftragseingang aus SaaS sowie der erwartete Rückgang des Auftragseingangs aus unbefristeten Verträgen. Dieser sank infolge des Umstiegs des Konzerns auf ein subskriptionsbasiertes Geschäftsmodell im Berichtsquartal um 25 Prozent.

Die Ergebnisse des Konzerns im Geschäftsbereich **A&N** lagen im ersten Quartal 2021 im Rahmen der Erwartungen: Mit 21,4 Millionen Euro sank der normalisierte Auftragseingang im Vergleich zum sehr starken Vergleichsquartal des Vorjahres um 28 Prozent. Der außergewöhnlich hohe Vergleichswert geht zurück auf einen Vertrag mit dem Amt für Personalverwaltung der US-Bundesregierung. Zudem erreichte der dreijährige A&N-Vertriebszyklus im Jahr 2020 seinen Höhepunkt.

## Gesamtumsatz- und Ergebnisentwicklung

Der Umstieg auf Subskriptionen beeinflusst weiterhin den Produktumsatz der Software AG, da ein größerer Anteil der Konzernumsätze in zukünftigen Perioden und nicht im Voraus verbucht wird. Im ersten Quartal erreichte der Produktumsatz 146,5 Millionen Euro und lag 4 Prozent unter dem Vergleichsquartal des Jahres 2020 (Vj. 160,9 Millionen Euro).

Der **Produktumsatz** der Software AG im Digital Business erreichte im ersten Quartal 2021 98,9 Millionen Euro und damit Vorjahresniveau. Der **A&N-Umsatz** betrug 47,5 Millionen Euro, 12 Prozent weniger als im Vorjahr. Infolgedessen verringerte sich der Lizenzumsatz um 33 Prozent. Der Wartungsumsatz stieg dank des anhaltenden Erfolgs und der Relevanz des Programms A&N 2050+ um 1 Prozent.

Der Anteil des **Umsatzes mit Subskriptionen** am Gesamtproduktumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr auf 77 Prozent. Auch der **SaaS-Produktumsatz** verzeichnete einen starken Zuwachs und legte um 42 Prozent zu. Infolge des beschleunigten Umstiegs auf Subskriptionen sanken der **Umsatz mit unbefristeten Lizenzen** und der **Wartungsumsatz** mit unbefristeten Lizenzen um 45 bzw. 11 Prozent.

Im Geschäftsbereich **Professional Services** wies der Konzern im ersten Quartal einen Umsatz von 36,7 Mil-

lionen Euro aus. Bereinigt um den Verkauf des spanischen Professional-Services-Geschäfts bedeutete dies ein Plus von 4 Prozent. Positiv ausgewirkt hat sich die im Vergleich zum Vorjahr höhere Anzahl neuer IoT-Projekte. Beim Segmentergebnis, das sich um 181 Prozent auf 6,4 Millionen Euro verbesserte, verzeichnete der Bereich ebenfalls ein deutliches Plus. Dieses resultierte aus einem stärkeren Wachstum des zugrundeliegenden Umsatzes sowie einem proaktiven Kosten- und Personalmanagement, das im zweiten Quartal 2020 angepasst an die Gegebenheiten der Pandemie eingeleitet wurde.

Im ersten Quartal erzielte der Konzern einen **Gesamtumsatz** von 183,1 Millionen Euro. Die Gesamtkosten des Konzerns sanken infolge des Verkaufs des spanischen Professional-Services-Geschäfts und der kurzfristigen Einsparungen aufgrund der COVID-Pandemie, beispielsweise der niedrigeren Reisekosten und geringeren Ausgaben für Präsenzveranstaltungen. Außerdem reduzierte sich im ersten Quartal im Bereich A&N die variable Vergütung. Vor diesem Hintergrund investierte der Konzern weiter in sein Helix-Programm: Infolge der Investitionen in Vertrieb und Go-to-Market, Unternehmenskultur und Transformation sowie Produktinnovationen sank das **EBIT** im ersten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 47 Prozent auf 15,3 Millionen Euro. Das **operative**

**Ergebnis** (EBITA, Non-IFRS) verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr um 38 Prozent auf 24,5 Millionen Euro. Das **Nettoergebnis** (Non-IFRS) betrug im ersten Quartal 17,0 (Vj. 27,9) Millionen Euro oder 0,23 (Vj. 0,38) Euro je Aktie.

Der **Free Cashflow** des Konzerns wird weiterhin beeinflusst durch die technischen Auswirkungen des Transformationsprogramms auf den ausgewiesenen Umsatz sowie Investitionen, die sich auf die Gesamtprofitabilität auswirken. Im ersten Quartal belief sich der Free Cashflow auf 39,8 Millionen Euro, ein Rückgang von 23 Prozent. Dies entspricht dem für das Jahr 2021 erwarteten Verlauf. Das Unternehmen geht davon aus, dass der Free Cashflow ab dem Jahr 2022 ansteigt.

## Mitarbeiter

Zum 31. März 2021 beschäftigte die Software AG konzernweit 4.669 (31. März 2020: 5.005) Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitstellen, FTE). Bereinigt um 438 FTE, die dem spanischen Professional-Services-Geschäft des Konzerns angehörten, wäre ein Anstieg der Mitarbeiterzahl um 2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen gewesen. Von der Gesamtzahl der Mitarbeiter entfallen 1.491 (Vj. 1.940) auf den Geschäftsbereich Professional Services, 1.475 (Vj. 1.434) auf den Bereich Forschung und Entwicklung, 1.032 (Vj. 967) auf den Bereich Marketing und 670 (Vj. 664) auf den Bereich Verwaltung.

## Prognose für das Jahr 2021

Der Konzern hat seine am 27. Januar 2021 veröffentlichte Prognose für das Gesamtjahr 2021 bestätigt. Der währungsbereinigte Prognosekorridor (Marge ausgenommen) stellt sich wie folgt dar:

- Normalisierter Auftragseingang Digital Business: +15 bis +25 Prozent
- Normalisierter Auftragseingang A&N: -30 bis -20 Prozent
- Produktumsatz: 0 bis +5 Prozent
- Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS): 16 bis 18 Prozent

Der Konzern bestätigt zudem seine mittelfristigen Ziele: Konzernumsatz von 1 Milliarde Euro, operative Marge von 25 bis 30 Prozent, wiederkehrender Produktumsatz von 85 bis 90 Prozent und ein durchschnittliches jährliches Wachstum von ca. 15 Prozent im Jahr 2023.

### Ausblick Gesamtjahr 2021

	GJ 2020 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2021 Stand 27.01.2021 in %
Digital Business, normalisierter Auftragseingang	360,7	+15 bis +25 <sup>1</sup>
Adabas & Natural, normalisierter Auftragseingang	129,0	-30 bis -20 <sup>1</sup>
Gesamtproduktumsatz	671,1	0 bis +5 <sup>1</sup>
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) <sup>2</sup>	21,2	16 bis 18

<sup>1</sup> Währungsbereinigt.

<sup>2</sup> Vor Berücksichtigung nicht operativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition im Geschäftsbericht 2020 auf Seite 49f.).

# Kennzahlen im Überblick

## Zum 31. März 2021 und 2020 (IFRS, nicht testiert)

in Mio. EUR (soweit nicht anders vermerkt)	Q1 2021 (IFRS)	Q1 2021 (acc <sup>1</sup> )	Q1 2020 (IFRS)	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
<b>Umsatz</b>	<b>183,1</b>	<b>192,0</b>	<b>207,0</b>	<b>-12%</b>	<b>-7%</b>
Digital Business	98,9	103,2	103,5	-4%	0%
Adabas & Natural (A&N)	47,5	50,8	57,4	-17%	-12%
Lizenzen	38,5	40,2	46,7	-18%	-14%
Wartung	98,5	104,0	107,3	-8%	-3%
SaaS	9,5	9,8	6,9	37%	42%
<b>Professional-Services-Umsatz</b>	<b>36,7</b>	<b>38,0</b>	<b>46,0</b>	<b>-20%</b>	<b>-17%</b>
<b>Normalisierter Auftragseingang</b>	<b>88,8</b>	<b>93,4</b>	<b>90,1</b>	<b>-1%</b>	<b>4%</b>
Normalisierter Auftragseingang Digital Business <sup>2</sup>	67,4	70,2	58,0	16%	21%
Normalisierter Auftragseingang A&N <sup>2</sup>	21,4	23,2	32,1	-33%	-28%
	<b>31.03.2021</b>	<b>31.03.2021 acc<sup>1</sup></b>	<b>31.03.2020</b>	<b>+/- in %</b>	<b>+/- in % acc<sup>1</sup></b>
<b>Konzern-ARR<sup>3</sup></b>	<b>522,6</b>	<b>537,8</b>	<b>487,8</b>	<b>7%</b>	<b>10%</b>
Digital Business	368,7	377,8	341,0	8%	11%
A&N	154,0	160,0	146,8	5%	9%
	<b>Q1 2021</b>	<b>Q1 2020</b>	<b>+/- in %</b>		
<b>Operatives EBITA (Non-IFRS)</b>	<b>24,5</b>	<b>39,7</b>	<b>-38%</b>		
in % vom Umsatz	13,4%	19,2%			
Segmentergebnis Digital Business	2,6	13,4	-81%		
Segmentmarge	2,6%	12,9%			
Segmentergebnis A&N	31,1	37,2	-16%		
Segmentmarge	65,4%	64,7%			
<b>EBIT (IFRS)</b>	<b>15,3</b>	<b>28,7</b>	<b>-47%</b>		
<b>Nettoergebnis (Non-IFRS)</b>	<b>17,0</b>	<b>27,9</b>	<b>-39%</b>		
<b>Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)<sup>4</sup></b>	<b>0,23</b>	<b>0,38</b>	<b>-39%</b>		
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>47,0</b>	<b>61,5</b>	<b>-24%</b>		
CapEx <sup>5</sup>	-3,9	-5,5	-29%		
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-3,3	-4,0	-18%		
<b>Free Cashflow</b>	<b>39,8</b>	<b>52,0</b>	<b>-23%</b>		
<b>Free Cashflow je Aktie</b>	<b>0,54</b>	<b>0,70</b>	<b>-23%</b>		
<b>Bilanz</b>	<b>31.03.2021</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>+/- in %</b>		
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.084,1</b>	<b>2.039,9</b>	<b>2%</b>		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	528,0	480,0	10%		
Netto-Cash-Position	265,1	220,1	20%		
<b>Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)</b>	<b>4.669</b>	<b>5.005</b>	<b>-7%</b>		

<sup>1</sup> At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

<sup>2</sup> Normalisierter Auftragseingang gemäß Definition 2020 auf Seite 50 des Geschäftsberichts 2020.

<sup>3</sup> Annual recurring revenue (jährlich wiederkehrende Umsätze).

<sup>4</sup> Basierend auf durchschnittlich ausstehenden Aktien (unverwässert) Q1 2021: 74,0 Mio./Q1 2020: 74,0 Mio.

<sup>5</sup> Cashflow aus Investitionstätigkeit bereinigt um Akquisitionen und Anlagen in Schuldtiteln.

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.



# Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

Für das erste Quartal 2021 und 2020 (IFRS, nicht testiert)

in TEUR	Q1 2021	Q1 2020	+/- in %
<b>Lizenzen</b>	<b>38.467</b>	<b>46.689</b>	<b>-18 %</b>
Wartung	98.492	107.308	-8 %
SaaS	9.496	6.923	37 %
Dienstleistungen	36.649	45.988	-20 %
Sonstige	2	138	-99 %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>183.106</b>	<b>207.046</b>	<b>-12 %</b>
Herstellkosten	-46.269	-55.289	-16 %
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>136.837</b>	<b>151.757</b>	<b>-10 %</b>
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-38.536	-36.522	6 %
Vertriebsaufwendungen	-62.201	-65.950	-6 %
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-20.523	-21.415	-4 %
Sonstige Erträge	4.406	9.206	-52 %
Sonstige Aufwendungen	-4.672	-8.341	-44 %
Sonstige Steuern	-1.064	-1.171	-9 %
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>14.247</b>	<b>27.564</b>	<b>-48 %</b>
Finanzierungserträge	1.297	2.534	-49 %
Finanzierungsaufwendungen	-1.558	-1.383	13 %
<b>Finanzergebnis, netto</b>	<b>-261</b>	<b>1.151</b>	<b>-</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>13.986</b>	<b>28.715</b>	<b>-51 %</b>
Ertragsteuern	-3.747	-8.524	-56 %
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>10.239</b>	<b>20.191</b>	<b>-49 %</b>
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	10.168	20.157	-50 %
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	71	34	109 %
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	0,14	0,27	-50 %
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	0,14	0,27	-50 %
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	73.979.889	73.979.889	-
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	73.979.889	73.979.889	-

# Konzernbilanz

Zum 31. März 2021 und 31. Dezember 2020 (IFRS, nicht testiert)

## Aktiva

in TEUR	31. März 2021	31. Dezember 2020
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	528.038	479.982
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	24.075	7.368
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	179.303	211.790
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	32.723	28.692
Ertragsteuererstattungsansprüche	20.529	30.207
	<b>784.668</b>	<b>758.039</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	96.817	99.282
Geschäfts- oder Firmenwerte	964.093	947.370
Sachanlagen	80.110	82.349
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	6.856	6.917
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19.888	17.742
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	94.455	95.500
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	7.126	7.136
Ertragsteuererstattungsansprüche	12.218	11.114
Latente Steueransprüche	17.848	14.458
	<b>1.299.411</b>	<b>1.281.868</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>2.084.079</b>	<b>2.039.907</b>

**Zum 31. März 2021 und 31. Dezember 2020 (IFRS, nicht testiert)**
**Passiva**

in TEUR	31. März 2021	31. Dezember 2020
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Finanzielle Verbindlichkeiten	60.959	16.415
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	34.780	47.050
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	97.818	138.172
Sonstige Rückstellungen	42.832	38.825
Ertragsteuerschulden	33.309	33.293
Vertragsverbindlichkeiten/passiver Abgrenzungsposten	170.025	118.295
	<b>439.723</b>	<b>392.050</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Finanzielle Verbindlichkeiten	201.966	243.519
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	175	139
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.108	1.209
Sonstige Rückstellungen	5.656	11.077
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	56.344	55.439
Ertragsteuerschulden	2.234	2.135
Latente Steuerschulden	3.198	8.049
Vertragsverbindlichkeiten/passiver Abgrenzungsposten	14.950	13.765
	<b>285.631</b>	<b>335.332</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital der Software AG	74.000	74.000
Kapitalrücklage der Software AG	22.580	22.580
Gewinnrücklagen	1.351.906	1.341.738
Sonstige Rücklagen	-89.407	-125.772
Eigene Aktien	-757	-757
<b>Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil</b>	<b>1.358.322</b>	<b>1.311.789</b>
<b>Nicht beherrschende Anteile</b>	<b>403</b>	<b>736</b>
	<b>1.358.725</b>	<b>1.312.525</b>
<b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>	<b>2.084.079</b>	<b>2.039.907</b>

# Kapitalflussrechnung

Für das erste Quartal 2021 und 2020 (IFRS, nicht testiert)

in TEUR	Q1 2021	Q1 2020
Konzernüberschuss	10.239	20.191
Ertragsteuern	3.747	8.524
Finanzergebnis	261	-1.151
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	9.896	10.309
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	114	104
Veränderungen der Forderungen sowie anderer Aktiva	28.636	17.675
Veränderungen der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva	-2.150	12.048
Gezahlte Ertragsteuern	-3.301	-7.471
Gezahlte Zinsen	-1.801	-1.305
Erhaltene Zinsen	1.356	2.535
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>46.997</b>	<b>61.459</b>
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögenswerten	54	611
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte	-1.260	-3.436
Mittelzufluss aus dem Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	107	0
Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-2.831	-2.658
Mittelzufluss aus dem Verkauf von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	3	172
Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-17.816	-268
Mittelabfluss aus Abgängen von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, netto	2.132	0
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-19.611</b>	<b>-5.579</b>
Gezahlte Dividenden	-404	-342
Ein-/Auszahlungen kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	6.854	-52.163
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-3.310	-4.011
Tilgung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	0	-1
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>3.140</b>	<b>-56.517</b>
Zahlungswirksame Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	30.526	-637
Bewertungsbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	17.530	-3.004
<b>Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>48.056</b>	<b>-3.641</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	479.982	513.632
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>528.038</b>	<b>509.991</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>39.757</b>	<b>51.965</b>



# Segmentbericht

Für das erste Quartal 2021 und 2020 (IFRS, nicht testiert)

in TEUR	Digital Business			A&N			Professional Services			Überleitung		Gesamt		
	Q1 2021 IFRS	Q1 2021 acc <sup>1</sup>	Q1 2020 <sup>2</sup> IFRS	Q1 2021 IFRS	Q1 2021 acc <sup>1</sup>	Q1 2020 <sup>2</sup> IFRS	Q1 2021 IFRS	Q1 2021 acc <sup>1</sup>	Q1 2020 IFRS	Q1 2021 IFRS	Q1 2020 IFRS	Q1 2021 IFRS	Q1 2021 acc <sup>1</sup>	Q1 2020 IFRS
Lizenzen aus Subskriptionen	18.970	19.407	13.738	2.748	3.046	698	0	0	0	0	0	21.718	22.453	14.436
Wartung aus Subskriptionen	11.230	11.677	5.477	2.133	2.248	631	0	0	0	0	0	13.363	13.925	6.108
Wartung aus zeitl. unbegrenzten Verträgen	53.313	56.028	65.970	31.816	34.049	35.230	0	0	0	0	0	85.129	90.077	101.200
SaaS	9.494	9.796	6.910	2	2	13	0	0	0	0	0	9.496	9.798	6.923
<b>Wiederkehrende Umsätze</b>	<b>93.007</b>	<b>96.908</b>	<b>92.095</b>	<b>36.699</b>	<b>39.345</b>	<b>36.572</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>129.706</b>	<b>136.253</b>	<b>128.667</b>
Lizenzen aus Dauerverträgen	5.917	6.327	11.405	10.832	11.406	20.848	0	0	0	0	0	16.749	17.733	32.253
<b>Produktumsätze</b>	<b>98.924</b>	<b>103.235</b>	<b>103.500</b>	<b>47.531</b>	<b>50.751</b>	<b>57.420</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>146.455</b>	<b>153.986</b>	<b>160.920</b>
Dienstleistungen	0	0	0	0	0	0	36.649	37.965	45.988	0	0	36.649	37.965	45.988
Sonstige	0	0	0	0	0	138	2	2	0	0	0	2	2	138
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>98.924</b>	<b>103.235</b>	<b>103.500</b>	<b>47.531</b>	<b>50.751</b>	<b>57.558</b>	<b>36.651</b>	<b>37.967</b>	<b>45.988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>183.106</b>	<b>191.953</b>	<b>207.046</b>
Herstellkosten	-14.470	-14.750	-11.475	-2.144	-2.272	-2.566	-27.153	-28.117	-39.237	-2.502	-2.011	-46.269		-55.289
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>84.454</b>	<b>88.485</b>	<b>92.025</b>	<b>45.387</b>	<b>48.479</b>	<b>54.992</b>	<b>9.498</b>	<b>9.850</b>	<b>6.751</b>	<b>-2.502</b>	<b>-2.011</b>	<b>136.837</b>		<b>151.757</b>
Vertriebsaufwendungen	-51.768	-53.920	-50.654	-5.867	-6.288	-9.278	-3.121	-3.219	-4.390	-1.445	-1.628	-62.201		-65.950
<b>Segmentbeitrag</b>	<b>32.686</b>	<b>34.565</b>	<b>41.371</b>	<b>39.520</b>	<b>42.191</b>	<b>45.714</b>	<b>6.377</b>	<b>6.631</b>	<b>2.361</b>	<b>-3.947</b>	<b>-3.639</b>	<b>74.636</b>		<b>85.807</b>
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-30.088	-30.030	-27.981	-8.448	-8.427	-8.541	0	0	0	0	0	-38.536		-36.522
<b>Segmentergebnis</b>	<b>2.598</b>	<b>4.535</b>	<b>13.390</b>	<b>31.072</b>	<b>33.764</b>	<b>37.173</b>	<b>6.377</b>	<b>6.631</b>	<b>2.361</b>	<b>-3.947</b>	<b>-3.639</b>	<b>36.100</b>		<b>49.285</b>
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen												-20.523		-21.415
Sonstige Erträge												4.406		9.206
Sonstige Aufwendungen												-4.672		-8.341
Sonstige Steuern												-1.064		-1.171
<b>Betriebsergebnis</b>												<b>14.247</b>		<b>27.564</b>
Finanzierungserträge												1.297		2.534
Finanzierungsaufwendungen												-1.558		-1.383
<b>Finanzergebnis, netto</b>												<b>-261</b>		<b>1.151</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>												<b>13.986</b>		<b>28.715</b>
Ertragsteuern												-3.747		-8.524
<b>Konzernüberschuss</b>												<b>10.239</b>		<b>20.191</b>

<sup>1</sup> At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst.

# Gesamtergebnisrechnung

Für das erste Quartal 2021 und 2020 (IFRS, nicht testiert)

in TEUR	Q1 2021	Q1 2020
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>10.239</b>	<b>20.191</b>
Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	37.244	-1.964
Nettogewinn/(-verlust) aus der Absicherung des Cashflows	1.008	127
Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	1	0
<b>Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind</b>	<b>38.253</b>	<b>-1.837</b>
Nettogewinn/(-verlust) aus Eigenkapitalinstrumenten, die als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis designiert werden	-122	-286
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-1.764	1.124
<b>Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>	<b>-1.886</b>	<b>838</b>
<b>Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen</b>	<b>36.367</b>	<b>-999</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>46.606</b>	<b>19.192</b>
Davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	46.535	19.158
Davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	71	34

# Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Annahmen des Vorstands der Software AG beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen geben eine zum Zeitpunkt der Aussage aktuell bestehende Einschätzung der Software AG bezüglich zukünftiger Ereignisse und Ergebnisse wieder, welche naturgemäß Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den hier projizierten Zahlen deutlich abweichen, da sie von einer Vielzahl von veränderlichen Faktoren abhängen, zum Beispiel der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung oder Branchenentwicklung, Wechselkursschwankungen, der Einführung konkurrierender Produkte/Angebote, fehlender Marktakzeptanz neuer Produkte, Dienstleistungen und Technologien oder Veränderungen der Unternehmensstrategie. Die Software AG beabsichtigt nicht, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren, und übernimmt auch keine Verpflichtung, dies zu tun.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren der Software AG oder eines der Unternehmen dar, die derzeit oder in Zukunft Mitglied des Konzerns sind, noch ist dieses Dokument Bestandteil eines solchen Angebots und sollte auch nicht als ein solches verstanden werden. Dieses Dokument stellt kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika dar. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika ohne Registrierung oder Ausnahme von der Registrierung in Übereinstimmung mit der aktuell gültigen Fassung des U.S. Securities Act von 1933 weder angeboten noch verkauft werden.

## Impressum

### Herausgeber

Software AG  
Corporate Communications  
Uhlandstraße 12  
64297 Darmstadt  
Deutschland

Tel. +49 6151 92-0  
SAGPress@softwareag.com  
[www.SoftwareAG.com](http://www.SoftwareAG.com)

### Investorenkontakt

Software AG  
Investor Relations  
Uhlandstraße 12  
64297 Darmstadt  
Deutschland

Tel. +49 6151 92-1900  
investor.relations@softwareag.com  
[www.SoftwareAG.com](http://www.SoftwareAG.com)

### Konzept und Layout

MPM Corporate Communication Solutions,  
Mainz  
[www.mpm.de](http://www.mpm.de)

## Über die Software AG

Die Software AG ist der Softwarepionier der vernetzten Welt. Seit dem Jahr 1969 hat die Gesellschaft mehr als 10.000 Firmen und Organisationen dabei unterstützt, Menschen, Unternehmen, Systeme und Geräte durch Software zu verbinden. Mithilfe von Integration & APIs, IoT & Analytics sowie Business & IT Transformation ebnet die Software AG den Weg zum vernetzten Unternehmen; ihre Produkte sind der Schlüssel für einen ungehinderten Datenfluss und eine reibungslose Zusammenarbeit.

Im Geschäftsjahr 2020 hatte das Unternehmen rund 4.700 Beschäftigte in mehr als 70 Ländern und erwirtschaftete einen Jahresumsatz von mehr als 800 Millionen Euro. Bis 2023 strebt es eine Umsatzsteigerung auf mehr als 1 Milliarde Euro an.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.SoftwareAG.com](http://www.SoftwareAG.com). Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) und [Twitter](#).

## **Kontakt**

Software AG

Unternehmenszentrale

Uhlandstraße 12

64297 Darmstadt

Deutschland

Tel. +49 6151 92-0

Fax +49 6151 92-1191

[www.SoftwareAG.com](http://www.SoftwareAG.com)

