

Software AG veröffentlicht Ergebnisse des zweiten Quartals und des ersten Halbjahres

Darmstadt, Deutschland, 27. Juli 2022: Nach der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse am 15. Juli 2022 hat die Software AG (Frankfurt MDAX®: SOW) heute ihre Ergebnisse für das zweite Quartal und das erste Halbjahr 2022 bekannt gegeben.

Sanjay Brahmawar, Vorstandsvorsitzender der Software AG, sagte: *„Die Nachfrage nach unseren Cloud-Produkten ist weiterhin gut, und unsere SaaS-Produkte entwickeln sich trotz des sich verändernden gesamtwirtschaftlichen Umfelds ausgezeichnet. Mit Joshua Husk, der als CRO den Vorstand verstärken und unsere Vertriebsorganisation leiten wird, und Benno Quade, der in seiner neuen Rolle als COO durchgängige Operational Excellence vorantreiben und zu einer kontinuierlichen Steigerung unserer Marge beitragen wird, sind wir zuversichtlich, dass wir in der zweiten Jahreshälfte und im Gesamtjahr unsere Ziele erfüllen werden.“*

Dr. Matthias Heiden, Finanzvorstand der Software AG, sagte: *„Wir sind gut aufgestellt, um in der zweiten Jahreshälfte ein starkes Ergebnis zu erreichen. Untermauert wird dies durch die erfolgreiche Umstellung auf Abonnements und SaaS. Das fortgesetzte zweistellige Wachstum des ARR und die Entwicklung des Digital-Business-Umsatzes zeigen unseren Erfolg am deutlichsten. Zusammen mit einer klaren Fokussierung auf ein straffes Kostenmanagement, auf Vereinfachung und Operational Excellence treiben diese Faktoren die Software AG in Richtung eines nachhaltigen, profitablen Wachstums voran.“*

Weitere Highlights des zweiten Quartals und des ersten Halbjahres

- Beim Abschluss von Verträgen, die aus dem zweiten Quartal verschoben worden waren, kam die Software AG Anfang Juli gut voran, beispielsweise konnte ein siebenstelliger IoT-Neukunden-Vertrag mit einem führenden deutschen Energieanbieter abgeschlossen werden.
- Der organische jährlich wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) im Digital Business stieg – getrieben von deutlich zweistellig wachsenden Bookings (normalisierter Auftragseingang) im Neugeschäft – um 11 Prozent.
- Im zweiten Quartal konnten 69 Kunden hinzugewonnen werden, eine Verbesserung im Vergleich zum Vorquartal. Zu den neu gewonnenen Kunden zählen bedeutende Unternehmen wie Mitsui und Flow International.
- Die organischen Bookings aus Software as a Service (SaaS) im Geschäftsbereich Digital Business verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 26 Prozent und beliefen sich auf 24 Prozent der Digital Business Bookings, wobei die neuen Cloud-Funktionen von ARIS, wie Insight-to-Action, den Erfolg in Wettbewerbssituationen zusätzlich beförderten.
- Robuste organische operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) von 24,6 Prozent im zweiten Quartal und von 22,3 Prozent im ersten Halbjahr.
- Die am 15. Juli 2022 veröffentlichte Prognose wird bestätigt: Im Digital Business wurden die Erwartungen auf ein organisches Wachstum bei den Bookings von 12 bis 18 Prozent angepasst. Für alle anderen Kennzahlen bleibt die Gesamtjahresprognose 2022 unverändert, ebenso wie die organischen Ziele und die Ziele des Gesamtkonzerns für das Jahr 2023.

- Bekanntgabe weiterer Ergebnisse einschließlich Angaben zum Cashflow und zur Allokation des StreamSets-Kaufpreises.

[Sofern nicht anders gekennzeichnet, erfolgen alle Angaben nach IFRS. Veränderungen werden währungsbereinigt und gerundet dargestellt. In den organischen Ergebnissen ist der Beitrag von StreamSets nicht berücksichtigt. Die Konzernergebnisse beinhalten StreamSets.]

Aktualisierte Informationen zum operativen Geschäft

Im zweiten Quartal generierten die **drei wichtigsten Wachstumstreiber** der Software AG weiterhin positive Ergebnisse. Diese Wachstumstreiber sind: **Neugeschäft (Gewinnung von Neukunden und Erweiterung vorhandener Kundenbeziehungen), Migrationen und Vertragsverlängerungen**.

Das **Neugeschäft** des Konzerns verbesserte sich im zweiten Quartal mit 69 **Neukunden** im Vergleich zum Vorquartal; im ersten Halbjahr konnte der Konzern 126 Neukunden gewinnen. Nach einem etwas verhalteneren ersten Quartal belegt dies die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns und den Erfolg seiner Fokussierung auf die Gewinnung von Neukunden als Grundlage für künftige Vertragserweiterungen.

Der **Multiplikator bei Migrationen** im Digital Business wird weiterhin getrieben von Innovationen sowie Preis- und Kapazitätssteigerungen und erreichte am Ende des ersten Halbjahres den Zielwert von 1,5x. Die **Vertragsverlängerungen** entwickeln sich im Rahmen der Erwartungen des Konzerns.

Der Erfolg des Konzerns stützt sich weiterhin auf das **Wachstum der wichtigsten Produktbereiche**, nämlich **Hybrid Integration, IoT und Analytics sowie Business Transformation**. Im Bereich Business Transformation bietet das cloudbasierte **ARIS-Process-Mining-Angebot** kontinuierlich Innovationen, die Unternehmen ein nachhaltiges Wirtschaften ermöglichen. ARIS deckt alle Transformationsfunktionen vollständig ab und wird von Analysten daher als ein „Leader“ positioniert, und die neue **Insight-to-Action**-Funktion wird von Kunden sehr gut angenommen. Diese Funktion ermöglicht es Kunden, anhand der Erkenntnisse aus dem Process Mining automatisch Aktionen auszulösen, beispielsweise Rechnungen rechtzeitig zu erstellen, und Regeln festzulegen, über die Prozesseinsblicke an andere Anwendungen weitergeleitet werden.

ARIS ist in der Lage, Kunden bei der Analyse vorhandener Prozesse und der Modellierung neuer, effizienterer Prozesse zu unterstützen. Diese Fähigkeit war ausschlaggebend dafür, dass im zweiten Quartal mit **Mitsui & Co. Ltd** ein wichtiger Neukunde gewonnen und mit **British Telecom** eine umfangreiche Vertragserweiterung abgeschlossen werden konnte. In beiden Fällen hilft die Process-Mining- und Prozessanalyse-Technologie, Prozesse zu digitalisieren, zu vereinfachen und zu verbessern, die Effizienz des Geschäftsbetriebs zu steigern, Innovationen zu beschleunigen und die Kosten zu senken.

Neben dem organischen Geschäft der Software AG leistete auch **StreamSets** einen guten Beitrag zum Konzernumsatz. Im zweiten Quartal konnte StreamSets den **Vertrag** mit einem der weltweit größten und bekanntesten Halbleiterhersteller **signifikant erweitern**. Dem waren bereits zwei Vertragserweiterungen vorausgegangen; diese jüngste Erweiterung wird das **Tempo und die Effizienz, mit der neue Datenquellen in die Cyber-Intelligence-Plattform des Kunden eingebunden werden können, noch einmal steigern**. Die Plattform dient dazu, Betrug proaktiv zu erkennen und zu verhindern, Untersuchungen zu beschleunigen und kostspielige Geldbußen, die bei Regelverstößen verhängt werden könnten, zu verhindern. Der Abschluss unterstreicht die Sicherheit des StreamSets-

SaaS-Cloud-Angebots und ist die Grundlage für eine **noch reibungslosere Ausweitung der Beziehung in der Zukunft**.

Prognose

Wie am 15. Juli 2022 angekündigt, hat der Konzern entschieden, seine Gesamtjahresprognose 2022 für die Bookings im Digital Business auf ein organisches Wachstum von 12 bis 18 Prozent anzupassen. Grund hierfür sind schwächer als erwartet ausgefallene Digital Business Bookings im zweiten Quartal sowie darüber hinaus erste Anzeichen dafür, dass Kunden ihre Entscheidungen aufgrund des sich verändernden gesamtwirtschaftlichen Umfelds verzögern.

Während das allgemeine Nachfrageumfeld robust bleibt, geht der Konzern davon aus, dass sich dieses veränderte Entscheidungsverhalten auch in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen wird und damit die Wahrscheinlichkeit von Verzögerungen bei Vertragsabschlüssen steigt.

Für alle anderen Kennzahlen bleibt der Gesamtjahresausblick 2022 unverändert, ebenso die organischen Ziele für das Jahr 2023: Konzernumsatz von 1 Milliarde Euro, operative Marge (EBITA, non-IFRS) von 25 bis 30 Prozent, Anteil des wiederkehrenden Produktumsatzes von 85 bis 90 Prozent und eine CAGR im Digital Business von rund 15 Prozent. Zusätzlich zur organischen Gesamtjahresprognose 2022 erwartet der Konzern aufgrund der Hinzunahme von StreamSets weiterhin für das Gesamtjahr einen Anstieg des Non-IFRS-Produktumsatzes zwischen 12 Prozent und 16 Prozent sowie Auswirkungen auf das Non-IFRS-EBITA zwischen -17 Millionen Euro und -13 Millionen Euro.

Über das aktuelle Jahr hinaus geht die Software AG davon aus, dass die Akquisition im Jahr 2023 zum organischen Wachstum des Unternehmens beitragen wird. Mit der Hinzunahme von StreamSets zum organischen Geschäft erwartet der Konzern, dass der Gesamtumsatz über seinem Ziel von 1 Milliarde Euro liegen wird.

Weitere Ergebnisse

Zusätzlich zu den vorläufigen Ergebnissen, die am 15. Juli veröffentlicht wurden, hat die Software AG heute die vollständigen Ergebnisse für das zweite Quartal und die erste Jahreshälfte 2022 bekannt gegeben.

Die veröffentlichten Ergebnisse beinhalten nun auch Informationen zur Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Akquisition von StreamSets, zum Einfluss ausländischer Währungen auf den Umsatz sowie Angaben zum Cashflow.

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation für die Akquisition von StreamSets geht der Konzern von immateriellen Vermögenswerten (exklusive Goodwill) von 165,0 Millionen Euro zum Zeitpunkt der Übernahme aus. Diese werden über eine durchschnittliche Laufzeit von etwa 7 Jahren abgeschrieben. Ebenfalls im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation steht eine Anpassung der abgegrenzten Umsatzerlöse von 1,5 Millionen Euro, die sich hauptsächlich in den nächsten 4 Quartalen in der IFRS-Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen wird, beginnend im zweiten Quartal 2022, in dem sie sich mit 0,5 Millionen Euro auswirkte.

Der Free Cashflow des Konzerns war im zweiten Quartal mit -21,7 (Vj. 18,5) Millionen Euro niedriger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Rund die Hälfte dieses Rückgangs steht im Zusammenhang mit einmaligen Zahlungsmittel-Abflüssen aufgrund höherer Steuerzahlungen, die im Jahr 2023 erstattet werden.

Die sonstigen einmaligen Zahlungsmittel-Abflüsse waren M&A-bedingt. Neben diesen Einmal-Ereignissen beeinflussen die Transformation des Geschäftsmodells und die Umstellung auf Abonnements weiterhin den Free Cashflow des Konzerns.

Mitarbeiter

Um ein **nachhaltiges profitables Wachstum** zu unterstützen, entwickelt die Software AG ihre **Unternehmenskultur** weiter und investiert kontinuierlich in die Employee Value Proposition (Nutzenversprechen an die Mitarbeiter). Das beinhaltet beispielsweise moderne Mitarbeiteranreize, um Schlüsselfähigkeiten zu fördern, die einem profitablen Wachstum zuträglich sind. Zudem unterstützt der Konzern ein hybrides Arbeitsmodell, um neue Talente zu gewinnen und diese im Unternehmen zu halten. Im ersten Halbjahr wurden bereits die Büroräume in Singapur, Sofia, Düsseldorf, Derby, Bracknell und Paris modernisiert, um Zusammenarbeit und Innovation bei flexiblen Arbeitszeiten und flexibler Wahl des Arbeitsortes als neue Normalität im Konzern weiter voranzutreiben.

Zum 30. Juni 2022 beschäftigte der Konzern weltweit 5.059 (Vj. 4,696) Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeiter des Konzerns um 363 bzw. 8 Prozent gestiegen.

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 & API-Management, 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. Das Unternehmen hat mehr als 5.000 Beschäftigte in mehr als 70 Ländern und einen Jahresumsatz von mehr als 830 Millionen Euro. Bis zum Jahr 2023 strebt die Software AG eine organische Umsatzsteigerung auf mehr als 1 Milliarde Euro und eine organische operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) zwischen 25 und 30 Prozent an.

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) und [Twitter](#).

Kontakt:

Anfragen von Investoren

Robin Colman

Senior Vice President, Corporate Development and Investor Relations

E: robin.colman@softwareag.com

T: +49 6151 92-1274

Anfragen von Medienvertretern

Dr. Astrid Kasper

Senior Vice President, Corporate Communications

E: astrid.kasper@softwareag.com

T: +49 6151 92-1397

Dorothee Tschampa

Senior Manager, Financial Communications

E: dorothee.tschampa@softwareag.com

T: +49 6151 92-1575

Konzernzahlen inklusive StreamSets im Überblick¹

Zweites Quartal 2022 – Kennzahlen zum 30. Juni 2022

in Mio. € (soweit nicht anders vermerkt)	Q2 2022	Q2 2021	%	% acc ²	H1 2022	H1 2021	%	% acc ²
Konzern-Bookings³	132,2	126,6	+4	-2	244,5	215,4	+14	+8
Digital Business	115,9	86,1	+35	+27	195,6	153,5	+27	+22
Adabas & Natural	16,3	40,6	-60	-63	48,9	61,9	-21	-26
Subskriptionen	85,3	94,5	-10	-15	153,0	141,5	+8	+3
Software as a Service (SaaS)	29,4	18,1	+63	+54	48,0	31,8	+51	+44
Unbefristete Lizenzen	17,5	14,0	+24	+14	43,4	42,1	+3	-4
Konzern-Annual-Recurring-Revenue (ARR)³	658,6	539,4	+22	+14	658,6	539,4	+22	+14
Digital Business	481,0	380,2	+27	+19	481,0	380,2	+27	+19
Adabas & Natural	177,6	159,1	+12	+4	177,6	159,1	+12	+4
Konzernumsatz	226,9	218,2	+4	-2	432,9	401,3	+8	+2
Produktumsatz	187,6	180,9	+4	-3	354,6	327,4	+8	+3
Digital Business	135,8	113,7	+19	+13	246,8	212,7	+16	+11
Adabas & Natural	51,8	67,2	-23	-29	107,8	114,7	-6	-12
Subskriptionen	79,7	73,0	+9	+4	138,5	108,0	+28	+23
Software as a Service (SaaS)	18,5	10,5	+76	+66	32,4	20,0	+62	+55
Wartung aus unbefristeten Lizenzen	76,9	85,6	-10	-16	152,1	170,7	-11	-16
Unbefristete Lizenzen	12,5	11,8	+6	-3	31,5	28,6	+10	+4
EBIT (IFRS)	31,9	50,1	-36	-47	61,9	65,4	-5	-18
EBITA (non-IFRS) (operatives Ergebnis)	49,4	60,8	-19		90,3	85,3	+6	
<i>in % des Umsatzes (operative Marge)</i>	21,8	27,8			20,9	21,3		
Nettoergebnis (non-IFRS)	28,4	40,4	-30		53,9	57,2	-6	-36
Ergebnis je Aktie in € (non-IFRS)⁴	0,38	0,55	-30		0,73	0,77	-6	-37
Free Cashflow	-21,7	18,5	-217		2,6	58,2	-96	
Free Cashflow je Aktie⁴ in €	-0,29	0,25	-217		0,04	0,79	-96	
Mitarbeiter (FTEs) (in Tausend)	5.059	4.696	+8		5.059	4.696	+8	
davon in Deutschland	1.367	1.327	+3		1.367	1.327	+3	

¹ Alle Zahlen sind vorläufig und ungeprüft. Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten. Alle aufgeführten Angaben beinhalten StreamSets, ausgenommen sind die Angaben für Adabas & Natural sowie für unbefristete Lizenzen.

² Währungsbereinigt.

³ Definitionen auf Seite 79 des [Geschäftsberichts 2021](#).

⁴ Basierend auf durchschnittlich ausstehenden Aktien (unverwässert) Q2 2022: 74,0 Mio./Q2 2021: 74,0 Mio.

Haftungsausschluss

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Annahmen des Vorstands der Software AG (zusammen mit den konsolidierten Tochtergesellschaften der „Software AG-Konzern“) beruhen und Vorhersagen, Prognosen oder andere Aussagen über zukünftige Ereignisse darstellen. 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 veränderlicher 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 ist nicht verpflichtet, 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 zum Software AG-Konzern gehören, noch ist dieses Dokument Bestandteil eines solchen Angebots und sollte auch nicht als ein solches verstanden werden. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika oder einer anderen Jurisdiktion dar, in der ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung nicht zulässig ist, oder gegenüber einer Person, der gegenüber ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung rechtswidrig ist. Wertpapiere der Software AG dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Freistellung von Registrierung gemäß der aktuell gültigen Fassung des U.S. Securities Act von 1933 verkauft oder zum Kauf angeboten werden.