



CON NECT ING THE FUTURE



**Geschäfts
bericht
2021**

Kennzahlen

in Mio. EUR (soweit nicht anders vermerkt)	2021	2020	+/- in %	+/- in % acc ¹
Konzernumsatz	833,8	834,8	0	1
Produktumsatz	684,0	671,1	2	3
Digital Business	469,5	448,4	5	5
Adabas & Natural (A&N)	214,5	222,6	-4	-2
Lizenzen	240,5	217,2	11	11
Wartung	399,4	422,6	-5	-4
Software as a Service (SaaS)	44,1	31,3	41	42
Konzern-Bookings²	517,7	489,7	6	6
Digital Business Bookings ²	406,0	360,6	13	12
A&N Bookings ²	111,7	129,0	-13	-11
Konzern-ARR³ (31.12.)	585,4	508,1	15	11
Digital Business ARR ³	418,5	358,7	17	12
A&N ARR ³	166,9	149,3	12	8
Operatives EBITA (non-IFRS)	163,8	177,0	-8	
in % vom Umsatz	19,6%	21,2%		
Segmentergebnis Digital Business	55,8	68,9	-19	
Segmentmarge in %	11,9%	15,4%		
Segmentergebnis A&N	145,9	148,7	-2	
Segmentmarge in %	68,0%	66,8%		
EBIT	122,1	136,4	-10	
Nettoergebnis (non-IFRS)	114,2	125,4	-9	
Ergebnis je Aktie in EUR (non-IFRS)⁴	1,54	1,69	-9	
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116,2	112,5	3	
CapEx ⁵	-11,8	-9,3	27	
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-13,0	-15,6	-17	
Free Cashflow	91,4	87,6	4	
Free Cashflow je Aktie in EUR	1,24	1,18	4	
Bilanz	31.12.2021	31.12.2020		
Bilanzsumme	2.221,4	2.039,9	9	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	585,9	480,0	22	
Netto-Cash-Position	277,3	220,1	26	
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente)	4.819	4.700	3	

¹ At constant currency (um Wechselkurseffekte bereinigt).

² Normalisierter Auftragseingang gemäß neuer Definition.

³ Annual Recurring Revenue (jährlich wiederkehrender Umsatz).

⁴ Basierend auf durchschnittlich ausstehenden Aktien (unverwässert) GJ 2021: 74,0 Mio./ GJ 2020: 74,0 Mio.

⁵ 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.

**„We connect
people and
technology
for a smarter
tomorrow.“**

Inhalt

6	CONNECTING THE FUTURE
8	Was wir tun
10	Connecting Ideas
16	Zahlen im Überblick
18	Connecting Data
22	Connecting People
26	Connecting Sustainability
32	AN UNSERE AKTIONÄRE
34	Helix – Transformationsprogramm der Software AG
36	Brief des Vorstandsvorsitzenden
40	Die Aktie
45	Erklärung zur Unternehmensführung
54	Bericht des Aufsichtsrats
60	ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT
62	Grundlagen des Konzerns
87	Wirtschaftsbericht
110	Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung
142	Prognosebericht
149	Chancen- und Risikobericht
174	Übernahmerechtliche Angaben
177	Erklärung zur Unternehmensführung
178	KONZERNABSCHLUSS
180	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
181	Gesamtergebnisrechnung
182	Konzernbilanz
184	Kapitalflussrechnung
186	Entwicklung des Konzerneigenkapitals

188	KONZERNANHANG
190	Allgemeine Grundsätze
207	Erläuterungen zur Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung
210	Erläuterungen zur Konzernbilanz
227	Sonstige Erläuterungen
252	PRÜFUNGSVERMERKE
254	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
262	Prüfungsvermerk zur zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung
266	VERGÜTUNGSBERICHT (EINSCHLIESSLICH PRÜFUNGSVERMERK)
268	Inhalt des Vergütungsberichts
268	Das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder
280	Einhaltung des Vergütungssystems und Bestimmung der Zielerreichung
284	Zuwendungen im Geschäftsjahr 2021
296	Vergütung des Aufsichtsrats
300	Prüfungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
302	WEITERE INFORMATIONEN
304	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
305	Fünfjahresübersicht
306	Finanzkalender
306	Impressum

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Geschäftsbericht auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung der jeweils anderen Geschlechter. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

Bildnachweis – S. 3: Stocksy/Duet Postscriptum, S. 8–9: Stocksy/Chelsea Victoria, S. 17: GettyImages/Todor Tsvetkov, S. 18: GettyImages/ricardocostaphotography, S. 22–25: Illustrationen Paddy Mills, S. 26: shutterstock/mentatdgt



CON NECT ING THE FUTURE

DATA

PEOPLE

IDEAS

Seit mehr als 50 Jahren gestalten wir Zukunft, indem wir Menschen und Technologien miteinander verbinden. Wir sorgen dafür, dass ein Arzneimittelhersteller mit seinen Laborsystemen sehr schnell neue Therapien entwickeln kann. Oder dass sich Wind in elektrischen Strom verwandelt, der zum Beispiel in die Batterien von Elektroautos fließt.

Dank unserer Produkte und Services können unsere vielen Hundert Kunden in aller Welt neue digitale Geschäftsmodelle etablieren und Daten werthaltig nutzen. Unsere Produkte bilden ein „digitales Rückgrat“ für neuartige Softwareanwendungen und Branchenlösungen, die auf der Verschmelzung von Transaktions-, IoT- und Prozessdaten basieren. Dabei pflegen wir enge Partnerschaften und Kooperationen.

Wir haben uns ehrgeizige Ziele gesetzt, um langfristig profitabel zu wachsen. Deshalb erfinden wir uns im Rahmen unserer Transformationsstrategie neu, verstärken unser Unternehmen mit jungen Talenten und laden es mit frischen Impulsen auf.

Begleiten Sie uns auf diesem Weg.

Was wir tun

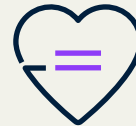
Die Software AG verbindet Menschen und Technologien und hilft damit, eine intelligentere Welt zu schaffen. Unser Purpose, unsere Mission, unsere Strategie und unsere Produkte spiegeln wider, wie wir mit unseren Kunden – und untereinander – zusammenarbeiten.



UNSER PURPOSE

We connect people and technology for a smarter tomorrow.

Eine intelligentere Zukunft bedeutet für uns, dass Menschen und Technologien nahtlos verbunden sind. Damit sie Probleme lösen und höchste Ansprüche erfüllen können – bei der Transformation ihrer Unternehmen, ihrer eigenen Community oder der Gesellschaft als Ganzes. Wir glauben an die positive Kraft der digitalen Transformation, die Chancen eröffnet, Sicherheit, Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit ermöglicht.



UNSERE MISSION

Wir bringen das „Truly Connected Enterprise“ auf den Weg.

In der neuen datengetriebenen Wirtschaft, die im Entstehen begriffen ist, sind es die vernetzten Unternehmen, die florieren. Daten sind eine unschätzbare Ressource, und Unternehmen, die sie sinnvoll nutzen, gestalten zuträgliche Kundenerlebnisse, nachhaltige Lieferketten und arbeiten in einer Multi-Cloud-Welt zusammen. Wir helfen Unternehmen, aus Daten bessere Ergebnisse abzuleiten.

„Für die Software AG ist es wichtig zu gewährleisten, dass unsere Kunden mit unserer Software erfolgreich sind. Wir wollen unseren Wert für sie jeden Tag unter Beweis stellen.“

SANJAY BRAHMAWAR
CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)



UNSERE STRATEGIE

Wir liefern nachhaltiges, profitables Wachstum.

Wir stärken unsere Mitarbeiter und unser Unternehmen, um unsere Unternehmenskultur stetig zu verbessern, die richtigen Talente zu gewinnen, die richtigen Fähigkeiten aufzubauen und die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter zu fördern. Wir steigern unseren Umsatz mit Abonnements und skalieren unser Geschäft, um unsere Märkte zu entwickeln. Wir verbessern die Produktivität und reduzieren die Komplexität unserer Prozesse, Systeme und Strukturen, um ein effizienteres betriebliches Umfeld zu schaffen.

„Wir haben großartige Produkte, die auf dem Markt gut ankommen. Mit unserem einzigartigen Produktportfolio unterstützen wir unsere Kunden dabei, sich zu vollständig vernetzten, effizienten und wachstumsstarken Unternehmen zu entwickeln.“

DR. STEFAN SIGG
CHIEF PRODUCT OFFICER (CPO)



UNSERE PRODUKTE

Mit **Cumulocity IoT** können die Kunden der Software AG Geräte und Sensoren über eine Plattform zur Umsetzung von IoT-Lösungen verbinden. Die Plattform beinhaltet Echtzeit-Streaming-Analytics für Big Data und Lösungen für Predictive Analytics, künstliche Intelligenz (KI) sowie Maschinelernen. **TrendMiner** ist ein Self-Service-Analyse-Tool zur Analyse, Überwachung und Vorhersage der operativen Leistung von Batch-, Grade- und kontinuierlichen Fertigungsprozessen.

webMethods ist eine multifunktionale Integration Plattform as a Service (iPaaS), die Systeme, Anwendungen und Geschäftsprozesse über Application Programming Interfaces (APIs) oder Direktverbindungen integriert. Diese werden als Microservices orchestriert und ermöglichen es Unternehmen, ihre Geschäftsabläufe in einer hybriden Welt in Cloud- und anderen Umgebungen zu automatisieren.

Mit **ARIS** modellieren, dokumentieren und optimieren Unternehmen mithilfe neuer Process-Mining-Funktionen ihre Geschäftsprozesse – von der Strategiedefinition über die Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Zusätzlich ermöglicht es **Alfabet**, Unternehmensarchitekturen abzubilden und die besten Entscheidungen über IT-Investitionen zu treffen.

Adabas ist ein leistungsstarkes Datenbank-Managementsystem für alle Plattformen. **Natural** ist die zugehörige Entwicklungsumgebung und bildet die Grundlage für Hunderttausende Softwareanwendungen, die Unternehmen aus allen Branchen unterstützen.

CONNECTING IDEAS

„Unsere Software und Services machen einen Unterschied.“



SANJAY BRAHMAWAR
CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)



DR. ELKE FRANK
CHIEF HUMAN RESSOURCES
OFFICER (CHRO)

Die Transformation der Software AG lief im Geschäftsjahr 2021 auf Hochtouren. Im Interview erläutert der Vorstand, welche Themen und Projekte das operative Geschäft prägten und inwiefern Wachstum, Transparenz und Nachhaltigkeit bei den strategischen Zielen weit oben stehen.



DR. MATTHIAS HEIDEN
CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)



DR. STEFAN SIGG
CHIEF PRODUCT OFFICER (CPO)

SANJAY, 2021 war für Dich das dritte Jahr als Vorstandsvorsitzender der Software AG und das dritte Jahr der Unternehmenstransformation. Was sind für Dich die wertvollsten Erfahrungen aus diesem Jahr?

Nun, es gibt kein Handbuch für die Arbeit eines CEOs, und ein Unternehmen mit einer mehr als fünfzigjährigen Geschichte zu transformieren, ist keine einfache Sache – da gibt es keine Abkürzung. Widerstandsfähigkeit aufzubauen ist harte Arbeit, doch es ist der Mühe wert. Man erlebt Rückschläge, aber auch Erfolge, die man so nicht erwartet hat. Zum Glück haben wir bei der Software AG ein starkes Team und großartige Mitarbeiter. Wenn wir als CEOs unsere Aufgaben bestmöglich erfüllen wollen, müssen wir meiner Meinung nach über den Einfluss nachdenken, den wir auf das Unternehmen, auf Kunden und auf die Gesellschaft allgemein haben. Wir sind auf dem Weg in eine digitale postpandemische Welt, und da ist es entscheidend, dass unsere Unternehmenskultur und unsere Unternehmenswerte von der Führung vorgelebt werden und in jeder Facette des Unternehmens zum Tragen kommen. So kann die Software AG nachhaltige Veränderungen bewirken und den Weg für langfristigen Erfolg bereiten.

Ist das dem Unternehmen im Jahr 2021 gelungen?

Die Dynamik, die wir in den vergangenen drei Jahren durch Innovationen, Investitionen und Teamwork aufgebaut haben, zeigt im Unternehmen, im Markt und bei unseren Kunden eine echte Wirkung. Wir bieten heute zahlreiche Anwendungsfälle für IoT-Technologie Cloud, Hybrid Integration, Business Process Mining und Self-Service Analytics – alles Schlüsselbereiche der digitalen Transformation. Ich bin fest davon überzeugt, alle bei der Software AG wissen, dass sie einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens leisten. Diese Transformation wird getragen von unseren 4.800 Mitarbeitern, nicht nur von mir oder dem Führungsteam.

„Die Partnerschaft mit und das Investment von dem Technologieinvestor Silver Lake bestätigt unsere Strategie.“

SANJAY BRAHMAWAR

Was hat Dich im abgelaufenen Geschäftsjahr am meisten beeindruckt?

Ich bin nach wie vor fasziniert und beeindruckt davon, wie stark sich unsere Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren und sich engagieren. Das macht wirklich den Unterschied aus. Die Pandemie hat die Digitalisierung und Technologieinvestitionen rasant beschleunigt, und wir waren an vorderster Front dabei. Wir konnten eine wachsende Zahl von Kunden dabei unterstützen, sich zu vollständig vernetzten Unternehmen zu entwickeln. Erreicht haben wir das, indem wir unsere internationalen Partnerschaften gestärkt haben. Zudem verzeichnen wir eine Beschleunigung des Wachstums unseres Produktumsatzes im Geschäftsbereich Digital Business. Am Jahresende konnten wir unsere neue strategische Partnerschaft mit dem renommierten US-Technologieinvestor Silver Lake bekannt geben. Das war eine erneute Bestätigung unserer Produktstrategie, unseres Teams und unseres Wachstumspotenzials.

MATTHIAS, Sanjay erwähnt, welch hohen Stellenwert Teamwork hat. Du bist fest von der Idee der Finanzabteilung als Business Partner überzeugt. Wie entwickelt sich diese Rolle weiter?

Modernes Finanzmanagement beinhaltet einerseits, unsere Compliance-Aktivitäten schlank und werthaltig zu gestalten. Das ist eine Daueraufgabe. Zum anderen bedeutet es, die betriebswirtschaftlichen Zahlen zum Sprechen zu bringen, sie mit Leben zu füllen und aktiv auf andere Abteilungen zuzugehen,

erst recht inmitten einer komplexen Transformation. Diesem Anspruch tragen wir Rechnung, indem wir Finanzmanagement als eine kommunikative Praxis begreifen. Unser Ziel ist es, Transparenz, Klarheit und Impulse für alle unternehmerischen Entscheidungen der Software AG zu schaffen.

Was heißt das konkret für Deine praktische Arbeit?

Die Software AG baut ihr Geschäftsmodell von Dauerlizenzen für Software zu einem dynamischen Abomodell um, und dabei machen wir gute Fortschritte. Mehr als 80 Prozent unserer Vertragsabschlüsse entfallen aktuell auf Subskriptions- und SaaS-Verträge. Dieser Wandel erfordert intern neue Modelle und Prozesse, etwa im Accounting, in der Planung und beim Cash-Management. Aber natürlich verändern sich auch die Schnittstellen zum Markt: Bei der Neukundengewinnung, bei der Frage, wie begleiten wir die Kunden über den Abonnement-Zeitraum und wie können wir den Kundennutzen bei der Aboverlängerung erhöhen. Diese Dynamik lässt sich nur im Dialog meistern und fortentwickeln.

ELKE, wie nehmen die Mitarbeiter der Software AG diesen Dialog und den Wandel im Unternehmen wahr?

Software ist ein Geschäft, bei dem die Menschen im Mittelpunkt stehen, deshalb haben wir uns bei der Software AG dafür entschieden, unternehmensweit eine People-first-Culture zu etablieren, die geprägt ist von gegenseitigem Vertrauen und Empathie. Wir stärken diese Kultur, indem wir unsere Mitarbeiter viel mehr in den Dialog über Entscheidungen und Verbesserungen einbinden. Im Jahr 2021 zum Beispiel konzentrierten wir uns unter anderem auf die Etablierung eines hybriden Arbeitsmodells und haben unsere Mitarbeiter als Experten in die Gestaltung ihrer veränderten Arbeitswelt einbezogen. Denn nur sie wissen genau, was für sie in ihrem Arbeitsalltag am besten passt. So ermöglichen wir mit dem hybriden

Arbeitsmodell eine bessere Vereinbarung von Privatleben und Beruf und bieten unseren Mitarbeitern mehr Flexibilität.

Warum nutzt das der Software AG?

Die Mischung macht's. Schon vor der globalen COVID-19-Pandemie war klar, dass sich unsere Mitarbeiter zunehmend einen Wandel wünschen, durch den beides vereinbar wird: die Freiheit und Flexibilität des Remote-Arbeitens sowie der direkte, persönliche Austausch im Büro. Wenn wir diese beide Welten sinnvoll miteinander verbinden, können wir die Zusammenarbeit verbessern, agiler und schneller werden und auch Hierarchien abbauen. Dies setzt natürlich ein Umdenken bei der Führung voraus – angefangen beim Vorstand, der den Kulturwandel leben muss, bis zu jedem einzelnen Mitarbeiter. Wichtig ist hierbei auch, das Wohlbefinden jedes Einzelnen im Blick zu behalten. Mit Sportkursen, Meeting-free Mondays oder unserer Gesundheits-App Headspace sowie unseren globalen Employee-Assistance-Programmen geben wir allen unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, Verantwortung für sich und für ihr Wohlbefinden zu übernehmen.

Wie kommen diese Maßnahmen bei den Mitarbeitern an?

Die Ergebnisse unserer aktuellen globalen Mitarbeiterumfrage #MyVoice bestätigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind, die richtigen Maßnahmen ergreifen, um Talente zu gewinnen und zu halten. Die Kennzahlen haben sich im Vergleich zum Vorjahr signifikant verbessert. Zudem möchte ich zwei wichtige weitere globale Mitarbeiterprogramme erwähnen: Das Change Network hilft uns

„Teamwork ist für uns kein Buzzword, sondern gelebte Realität.“

DR. MATTHIAS HEIDEN

zu verstehen, wo wir bei der Transformation stehen und wie der Wandel vorankommt, da wir gemeinsam an der Umsetzung der People- and Culture-Initiativen sowie der Förderung des Mitarbeiterengagements arbeiten. Und über unser Netzwerk für Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion können wir entsprechende Aktivitäten in der Organisation unterstützen und etablieren. Darüber hinaus bieten wir auch eine sogenannte Leadership Learning Journey an. Dieses Programm ist offen für alle Führungskräfte und hat drei Ziele: Lernen auf individueller Ebene, Vernetzung der Führungskräfte und Entwicklung einer neuen Führungskultur. Mehr als 500 Führungskräfte absolvieren derzeit dieses Programm. Auch beschäftigen wir uns aktiv mit der Nachfolgeplanung, um erfolgreiche Karrierewege aufzuzeigen. Zusammengefasst erhalten wir über diese Dialogplattformen ein gutes Feedback dazu, wo wir mit unserer Transformation stehen.

STEFAN, inwiefern betrifft der Wandel auch die Produkte und Services der Software AG?

Der Wandel ist an vielen Stellen greifbar, und er gelingt. Dafür spricht, dass unsere Produkte im Jahr 2021 bei führenden Marktanalysten die besten Bewertungen erzielten, die wir je hatten. Die Qualität unserer Lösungen ist hoch, und das wird erfreulicherweise auch so wahrgenommen. Ein Schwerpunkt war und ist ein durchgängig cloudfähiges Portfolio. Alle Produkte sind als Cloud-Service verfügbar, und wir berücksichtigen weiterhin die Anforderungen der Kunden mit hybriden Landschaften. Der Digitalisierungsschub, den das Thema mit sich bringt, ist extrem relevant.

Was war im vergangenen Jahr aus Deiner Sicht noch wichtig?

Wir integrieren immer öfter KI-Methoden nicht nur in Einzelprojekte, sondern in unsere Produkte selbst. Und auch APIs sind wichtiger geworden, weil sie als Assets betrachtet werden und sich monetarisieren lassen. Last

„Die neue Art zu arbeiten ist hybrid: Von zu Hause aus und in Bürowelten, die die Kooperation fördern.“

DR. ELKE FRANK

but not least ist natürlich das IoT das zentrale Thema der Transformation in vielen Industrieunternehmen. Dabei bringen wir drei wichtige Themen zusammen: Erstens stellen wir die IoT-Plattform selbst bereit, und als Zweites kümmern wir uns um das Thema Integration. Alle IoT-Lösungen, die Kunden auf einer Plattform bauen, haben irgendwann Integrationsaspekte, zum Beispiel die Integration mit einem SAP-System, einem Ticket-System für Problem-meldungen oder einem CRM-System für die Kundenbeziehungen. Das dritte Thema ist die Prozess-Sicht, die wir mitgestalten. Mit unserem Produktspektrum sind wir einzigartig auf dem Markt, da wir als Softwareanbieter alle drei Themen aus einer Hand bedienen können.

Sind Cloud, KI und IoT aus Deiner Sicht die wichtigsten Technologien der nahen Zukunft?

Ja, plus Automatisierung und Analytics. Unter Analytics verstehe ich das Zusammenbringen von relevanten Daten auf eine kohärente Art und Weise, um aus den Daten wichtige Einsichten in die Betriebsabläufe zu gewinnen. Ein Beispiel aus unserem Portfolio ist ARIS Process Mining, eine Software, die Prozessstrukturen aus Betriebsdaten rekonstruiert, um geschäftskritische KPIs in Echtzeit zu visualisieren. So lässt sich erkennen, wo Unternehmen Zeit und/oder Geld verlieren. Dass wir dies für IoT- und Geschäftsdaten als Standardfunktion anbieten können, macht unser Angebot einzigartig.

ELKE, Vorhersage ist ein gutes Stichwort: Was wird, kurzgefasst, im Geschäftsjahr 2022 wichtig beim Thema Personal?

Ganz klar das Thema Talentmanagement: Wir planen die Einführung und Förderung von Talentgesprächen auf allen Ebenen des Unternehmens, fokussiert auf das Nachfolgemanagement. Den gesamten Prozess der Mitarbeiterentwicklung werden wir mit unserem Employee-Discussion-Programm weiter vorantreiben und mit entsprechenden neuen Lern- und Entwicklungsangeboten unterstützen. Um das Bewusstsein für Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion zu schärfen, planen wir maßgeschneiderte Schulungskonzepte für alle Führungskräfte und Mitarbeiter. Diese Themen gehen natürlich mit unserem hybriden Arbeitsmodell einher, das wir auch im Jahr 2022 kontinuierlich weiterentwickeln.

MATTHIAS, wie sieht es bei Dir für das laufende Jahr und darüber hinaus aus?

Mit Elkes Themen gibt es eine Reihe von gemeinsamen Projekten. Eine gemeinsame Aufgabe von Personal- und Finanzbereich ist beispielsweise die Einrichtung neuer Büroräume, die zur Zusammenarbeit einladen. Wir besprechen die Strategie und setzen sie dann gemeinsam um, dabei macht jeder das, was er am besten kann. Das zeigt, dass Teamwork für uns kein Buzzword, sondern gelebte Realität ist. Auch das Thema Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion soll beim Talent-Development der Mitarbeiter in meinem Bereich ein größeres Gewicht bekommen. Darüber hinaus werden wir konkret prüfen, wo und wie sich die Digitalisierung und Automatisierung in der Finanzbuchhaltung forcieren lassen. Dabei geht es nicht darum, ein paar Klicks zu sparen, sondern darum, die Prozesse grundsätzlich auf den Prüfstand zu stellen, um herauszufinden, welche Infos wo benötigt werden, wie sie sich erfassen und weitergeben lassen. Generell sehe ich eine große Kontinuität in unserem Bestreben,

anhand aussagekräftiger Kennzahlen einen tieferen Einblick in unser Geschäftsmodell zu geben und damit den Wandel sichtbar zu machen. Transparenz wird auch im Zusammenhang mit geplanten M&A-Transaktionen von großer Bedeutung sein.

SANJAY, wie siehst Du die Zukunft der Software AG?

Für unsere Zukunft sehe ich ein schnelles, werthaltiges Wachstum in einer vernetzten Welt. Wir beabsichtigen, weiter in unsere Mitarbeiter und unsere Unternehmenskultur zu investieren, um unser Wachstum langfristig sicherzustellen. Darüber hinaus werden wir weiterhin zu einem höheren gesellschaftlichen Ziel beitragen: Wir machen uns für Nachhaltigkeit stark und unterstützen mit unserer Technologie unsere Kunden dabei, unseren Planeten für zukünftige Generationen zu bewahren. Mit Silver Lake als unserem neuen Partner haben wir einen weltweit führenden Technologieinvestor an Bord, der bei Softwareunternehmen nachweislich Wert schafft, während diese ihr Wachstum vorantreiben. Wir sind davon überzeugt, dass das Know-how und Netzwerk von Silver Lake kombiniert mit unserem Transformationsprogramm uns helfen werden, einen größeren Teil des 64 Milliarden US-Dollar umfassenden adressierbaren Marktes zu erschließen. Maßgeblich dafür wird sein, dass wir unser geplantes M&A-Programm vorantreiben, mit dem wir unser Wachstum steigern, Technologien ergänzen und unsere Go-to-Market-Fähigkeiten verbessern.

„Wir sind die Einzigen auf dem Markt, die Geschäfts-, IoT- und Prozessdaten integrieren können und damit die vollständige Vernetzung von Unternehmen ermöglichen.“

DR. STEFAN SIGG

Zahlen im Überblick

312

Neukunden

92 %

Anteil des jährlich
wiederkehrenden Umsatzes
am Produktumsatz

833,8 Mio. €

Konzernumsatz

4.819

Mitarbeiter

>70

Länder, in denen
wir aktiv sind

469,5 Mio. €

Produktumsatz
Digital Business

A man with a beard and mustache, wearing a dark suit jacket over a light blue button-down shirt, is looking intently at a tablet computer. The background is a blurred office setting with vertical lines. A yellow geometric overlay, consisting of several interconnected lines forming a complex shape, is superimposed over the scene. A small yellow dot is located at one of the vertices of this shape, near the man's hand holding the tablet. Another yellow dot is visible in the lower-left corner of the image.

19,6%

operative Ergebnismarge
(EBITA, non-IFRS)



CONNECTING DATA

Wir lassen Unternehmen wachsen

Auf ihrem Weg in die vernetzte Zukunft benötigen Unternehmen passgenaue IT-Lösungen, die echten Mehrwert bieten. Die enge Zusammenarbeit mit einem kompetenten Partner ist dafür unerlässlich. Wir begleiten unsere Kunden von der Analyse über die Implementierung bis zur Nutzung unserer Produkte und Services – und weit darüber hinaus.

JETZT KOMMT DIE SONNE

KUNDE **TRAILAR**

PRODUKT **CUMULOCITY IOT**

BRANCHE **LOGISTIK**

LÖSUNG **CO₂ EINSPAREN,
NACHHALTIGES FLOTTEN-
MANAGEMENT**

Leichte und schwere Nutzfahrzeuge sind für rund 38 Prozent der verkehrsbedingten CO₂-Emissionen in Europa verantwortlich. Trailar ist ein preisgekröntes englisches Start-up, das sich diesem Problem annimmt, indem es drei Millimeter dünne, bruchsichere Solarmatten auf den Dächern von Lkw, Vans, Bussen und Anhängern installiert. Mit der Sonnenenergie, die sie speichern, wird der Betrieb der elektrischen Geräte an Bord des Fahrzeugs unterstützt, von der Ladebordwand über die Beleuchtung bis zur Klimaanlage. Das spart Kraftstoff, Wartungskosten und CO₂. Die Hardware ist simpel, funktional und robust: Solarmatten auf dem Fahrzeugdach, ein Lade-Controller und ein WLAN-Router. Die Solarmodule funktionieren nicht nur bei starker Sonneneinstrahlung. Sie sind so konzipiert, dass sie bei jedem Licht ein Maximum an Energie aufnehmen und erzeugen. Im Hintergrund sammelt eine IoT-Lösung der Software AG Telematikdaten in der Cloud, analysiert diese und visualisiert sie in Echtzeit in einem übersichtlichen Dashboard. Auf Basis dieser Rohdaten berechnet die Software für die Kunden von Trailar die Kraftstoffeinsparung und damit die eingesparten CO₂-Emissionen pro Jahr. Das Flottenmanagement wird so deutlich effizienter – und die Welt etwas grüner.

→ [Customer Story Trailar](#)

DIE INTELLIGENTE BRAUEREI

KUNDE **ROYAL SWINKELS
FAMILY BREWERS**

PRODUKT **ARIS**

BRANCHE **NAHRUNGSMITTEL**

LÖSUNG **GESCHÄFTSPROZESSE
DIGITALISIEREN UND OPTIMIEREN**

Royal Swinkels Family Brewers blickt auf drei Jahrhunderte Geschichte zurück. Die familiengeführte Brauereigruppe aus den Niederlanden bietet 300 verschiedene Biere in 130 Ländern an. Um die verschlungene Unternehmensstruktur transparenter und beweglicher zu machen, wurde das Projekt „Intelligente Brauerei“ ins Leben gerufen. Das Ziel: Kundenwünsche schneller und präziser verstehen und erfüllen, weltweit, auf der Basis von Fakten und Daten. In der ersten Phase des Projekts werden zentrale Geschäftsprozesse wie „Order to Cash“ und „Maintain to Operate“ definiert und harmonisiert. Das schafft die Grundlage für eine weitergehende Digitalisierung und Automatisierung. Unterstützung leistet dabei das Tool ARIS der Software AG, das eine Prozesslandkarte der gesamten Unternehmensgruppe entstehen lässt. So können den Mitarbeitern klare Rollen und Verantwortlichkeiten zugewiesen werden. Abläufe und Entscheidungen werden transparenter, schneller und besser. Bei Swinkels kann die Digitalisierung Fahrt aufnehmen.

→ [Customer Story Royal Swinkels](#)

VOLLELEKTRISCH

KUNDE **ELECTRIC RACING ACADEMY**

PRODUKT **CUMULOCITY IOT**

BRANCHE **MOTORSPORT**

LÖSUNG **RENNDATEN IN ECHTZEIT
ANALYSIEREN UND SPEICHERN**

Mit der Electric Racing Academy (ERA) entsteht die erste vollelektrische Junior-Rennserie der Welt. Ihr Hauptdarsteller ist der Mitsu-Bachi F110e – ein vollelektrisch angetriebener Formel-4-Bolide, dessen Motor 130 KW Leistung mobilisiert. Innerhalb weniger Sekunden lässt sich das Auto auf bis zu 210 km/h beschleunigen. Aber nicht nur beim Antrieb erkundet die ERA Neuland: Eine umfassende IoT-Verknüpfung der Fahrzeuge mithilfe von Cumulocity IoT soll den Wettkampf zu einem innovativen digitalen Erlebnis machen. Alle Teams können in Echtzeit auf eine Vielzahl an Renndaten zugreifen. Sie erhalten tiefe, stets aktuelle Einblicke in den Zustand des Autos sowie die Rennsituation, und sie können entsprechend reagieren. Außerdem ist eine Verknüpfung der Renndaten mit einer App für Fans angedacht, um das Rennen auf dem Smartphone zu verfolgen, inklusive umfassender technischer Daten und Prognosen.

→ [Customer Story Electric Racing Academy](#)

UNBESCHWERTE KREUZFAHRT

KUNDE **CARNIVAL CRUISE LINE**

PRODUKT **WEBMETHODS**

BRANCHE **TOURISMUS**

LÖSUNG **SCHNITTSTELLEN
MANAGEN, SYSTEME UND
PROZESSE INTEGRIEREN**

Immer wenn eines der 23 Schiffe der US-Kreuzfahrtreederei Carnival Cruise Line in See sticht, wünschen sich die Gäste an Bord unvergessliche Erlebnisse. Unverzichtbar dafür ist eine stabile, sichere und flexible IT-Struktur. Sie stellt sicher, dass alle Abläufe – von der Buchung über die Reise bis zur Verabschiedung – reibungslos funktionieren und die Crew die Gäste bestmöglich ver- und umsorgen kann. Vor der Abreise zum Beispiel müssen die Systeme an Land Gäste- und Belegungsdaten zügig und nahtlos an die Systeme an Bord der Schiffe senden. Später, auf See, müssen die Schiffe in der Lage sein, ihre IT und Daten autonom zu managen, auch mit zum Teil unzuverlässigen Satellitenverbindungen. Um alle IT-Systeme und -Schnittstellen miteinander zu integrieren, setzt Carnival auf webMethods der Software AG. Die Gäste an Bord merken von alledem nichts – sie genießen einfach ihre Reise.

→ [Customer Story Carnival Cruise Line](#)

JE EINFACHER, UMSO BESSER

KUNDE **SIEMENS AG**

PRODUKT **ARIS**

BRANCHE **TECHNOLOGIE**

LÖSUNG **KOMPLEXE PROZESSE
TRANSPARENT UND
ZUVERLÄSSIG MANAGEN**

Die Siemens AG ist in vielen Dutzend Ländern in den Branchen Industrie, Infrastruktur, Verkehr und Gesundheitswesen tätig und eines der größten Technologieunternehmen der Welt. Um die digitale Transformation zu beschleunigen und die Prozesse in der komplexen, über 300.000 Mitarbeiter starken Organisation zu optimieren, setzt der Konzern ARIS von der Software AG ein. Dank Echtzeit-Informationen, anschaulichen Visualisierungen und einer benutzerfreundlichen Oberfläche sind die Abläufe im Konzern schlanker, transparenter und offen für kollaboratives Arbeiten geworden. Außerdem hilft ein automatisierter Übersetzungsdienst, die internationale Zusammenarbeit zu vereinfachen: Alle Prozessbeschreibungen in ARIS können per Mausklick in die gewählte Sprache übersetzt werden – sekunden-schnell, in höchster Qualität. Schritt für Schritt will der Konzern in Zukunft weitere Verbesserungen im digitalen Prozessmanagement angehen, zum Beispiel in den Bereichen Confirmation, Process Mining und Robotic Process Automation.

→ [Customer Story Siemens](#)

CHEEEEESE!

KUNDE **BEGA CHEESE**

PRODUKT **CUMULOCITY IOT**

BRANCHE **NAHRUNGSMITTEL**

LÖSUNG **WERTSCHÖPFUNGSKETTE
OPTIMIEREN**

Die Australier lieben Käse. Und Bega Cheese ist sehr erfolgreich darin, ihn herzustellen. Die Marke Bega hat einen Anteil von fast 16 Prozent am heimischen Einzelhandelsmarkt. Zudem exportiert das Unternehmen Milcherzeugnisse in rund 40 Länder auf der ganzen Welt. Eine der größten Herausforderungen Begas ist die Komplexität der Lieferkette: Die Milch muss frisch von rund 100 Bauernhöfen zur Fabrik geliefert, schnell zu Käse und anderen Produkten verarbeitet und zügig an Händler und Endverbraucher ausgeliefert werden. Cumulocity IoT von der Software AG hilft, dies besser, schneller und effizienter zu bewältigen. Erreicht wird das durch den Einsatz von IoT-Sensoren in den Milchbetrieben. Mit ihnen lassen sich kontinuierlich wertvolle Daten zur Milchmenge und -qualität erheben, die zudem die perfekte Grundlage darstellen, um Prognosen über künftige Mengen zu treffen. Die Daten werden in der Cloud gespeichert und mithilfe von Algorithmen und Software analysiert, die auf die Bedürfnisse von Bega zugeschnitten sind. Die Ergebnisse sind ebenso positiv wie vielfältig: die Milchqualität vor und während des Transports wird überwacht, Verschwendung vermieden und die Transportkosten sinken. Die gesamte Lieferkette wird beweglicher, transparenter und effizienter.

→ [Customer Story Bega Cheese](#)



●
RALF STOHLREIER
SENIOR VICE PRESIDENT
PROFESSIONAL SERVICES
FÜR DIE REGIONEN
DACH & BULGARIEN

CONNECTING PEOPLE

Weltweit verbunden



●
TRYGVE SLETTE
SENIOR VICE PRESIDENT
PROFESSIONAL SERVICES
FÜR DIE REGIONEN ASIEN-
PAZIFIK & NAHER OSTEN

Vier Menschen, drei Kontinente, ein Unternehmen: Die persönlichen Erfahrungen von Mitarbeitern zeigen, wie sich die Software AG verändert und wie die Mischung aus diversen Herkunftten und Sichtweisen diesen dynamischen Prozess fördert und Zugehörigkeit stiftet. Ein Streifzug von München über Dubai und den Süden Indiens bis nach Florida.

VIelfÄLTIG UND AUfMERKSAM

Sein Team steht hinter ihm, wortwörtlich. **RALF STOHLdreIER** nutzt als Hintergrund für Video-Calls ein Gruppenbild: rund 230 Menschen aus knapp einem Dutzend Nationen, Frauen und Männer, ältere und jüngere. So sieht Vielfalt aus. Und sein Job ist es, aus diesem diversen Team eine Einheit zu machen. „Das kann eine Herausforderung sein“, sagt er. „Zum Beispiel, wenn eine junge Mitarbeiterin auf unmittelbaren Wandel setzt, während ein erfahrener Kollege darauf verweist, dass die erprobten Vorgehensweisen gut funktionieren.“ Worauf es dann ankommt, ist der Diskurs: „Wandel entsteht, wenn wir die jeweiligen Argumente zusammenbringen.“

Ralf Stohldreier, Jahrgang 1964, ist seit 25 Jahren in leitenden Positionen im IT-Consulting und im Vertrieb tätig. Seit Mitte 2018 verantwortet er bei der Software AG den Bereich Professional Services für die DACH-Region und Bulgarien. Sein Team vertritt und gestaltet Beratungslösungen. Worauf es dabei ankommt? „Aktiv zuzuhören, um Services zu entwickeln, die für den Kunden das Beste herausholen.“ Ein Beispiel dafür war der „Klimathon“, bei dem Teammitglieder Ideen vorstellten, wie es gelingen kann, Produkte aus dem Bereich IoT für mehr Klimaschutz einzusetzen. „Hier zeigte sich, dass bei uns niemand nur ein Consultant unter Tausenden ist.“ Als Verantwortlicher sieht sich Ralf Stohldreier, der vor seiner Karriere in der IT-Branche als Zeitsoldat tätig war, in der Rolle des Teamcoachs und Primus inter Pares. „Wenn ich eine Entscheidung treffe, dann muss ich jederzeit im Blick haben, welche Folgen sich daraus ergeben – für die Kunden, mein Team, das Unternehmen.“

DIVERS UND DYNAMISCH

Als Senior Vice President, Professional Services, für die Regionen Asien-Pazifik und Naher Osten versteht sich **TRYGVE SLETTE** als Problemlöser: „Das Kernteam von rund 60 Personen in der Region kümmert sich jeden Tag darum, ambitionierte Ziele zu erreichen.“ Zum Beispiel: Glück messbar zu machen. Die Regierung von Dubai möchte herausfinden, wie zufrieden die Menschen mit ihren Dienstleistungen sind, und für eine der Regierungsbehörden von Dubai „sammelten wir alle Informationen, die wir finden konnten, bis hin zu Postings und Kommentaren in den sozialen Medien“.

Das Ziel der Behörde, sich an der Zufriedenheit der Kunden messen zu lassen, inspirierte ihn als Teamleiter. „Jedes Problem ist anders und verlangt für die Lösung nach einer neuen Perspektive.“ Der 52-Jährige ist überzeugt: Die Dynamik der Vielfalt führt zum Erfolg.

Seine norwegischen Eltern hatten ihm die Internationalität bereits in die Wiege gelegt. Als Ingenieure arbeiteten sie in vielen Ländern Afrikas, der Sohn war immer mit dabei: ausgehend von seinem Geburtsland Sambia über Kenia und Liberia bis nach Tunesien, später dann weiter nach Indien, Sri Lanka und Indonesien. „Schon immer ist Veränderung für mich der Normalzustand.“ Als die Eltern zurück nach Skandinavien gingen, spürte Trygve Slette, dass ihm dort etwas fehlte. Er ging nach Singapur, weiter nach Dubai, wo er seit acht Jahren lebt. „In Dubai kommen so viele Kulturen zusammen, dass Offenheit und Vielfalt selbstverständlich sind“, sagt er. Das Stadtleben pulsiert. „So wie auch Unternehmen pulsieren, wenn sie Diversität leben.“

88

verschiedene
Nationalitäten*

* inklusive Werkstudenten, Praktikanten und zeitlich befristete Beschäftigte

4.819

Mitarbeiter

ANALA PM
HR-GENERALIST



FLEXIBEL UND WELTWEIT VERBUNDEN

Ihr Nachname lautet ausgeschrieben Paramesvara Manjula, was schön klingt, aber für ungeübte Sprecher und Zuhörer ein wenig kompliziert ist. Deshalb kürzt sie ihn selbst lieber ab: **ANALA PM**. „Das ist für meine vielen internationalen Kontakte einfacher.“ In ihrer Position als HR-Generalist ist die 30-Jährige vom südindischen Bengaluru aus für das Personalmanagement zuständig. Spricht sie mit neuen Mitarbeitern, gibt es einen Begriff, den sie häufig benutzt: „Familie. Ich werbe damit für das Unternehmen, und ich erlebe jeden Tag, dass das tatsächlich stimmt.“

Zu Beginn ihrer Zeit bei der Software AG vor drei Jahren fokussierte sich Anala PM auf den indischen Personalmarkt, später

kam die Region Asien-Pazifik hinzu, heute kommuniziere sie mit HR-Kollegen weltweit. „Das Gefühl, Teil einer Familie zu sein, ist geblieben“, sagt sie. „Und diese Familie wird immer globaler.“ Das lokale Silodenken löse sich auf, an seine Stelle trete eine weltweite Verbundenheit.

Eine klassische Kernarbeitszeit gibt es nicht, „wir sind in einem Hybrid-Modell tätig, was bedeutet, dass die Office- und Freizeiten sehr flexibel sind.“ Für sie hat das zur Folge, dass Meetings mit HR-Kollegen in anderen Zeitzonen manchmal später am Abend angesetzt sind. „Ich mag das“, sagt sie, „weil ich meinen Kalender flexibler gestalten kann.“ Diesen positiven Blick hat sie nicht exklusiv: Spricht sie mit IT-Talenten, merkt Anala PM, dass diese Flexibilität von vielen interessierten Kandidaten sehr geschätzt wird.

21 %

Frauen in Führungspositionen*

* bezogen auf People-Manager im gesamten
Software AG-Konzern

JAY GAUTHIER
VICE PRESIDENT
PRODUCT MANAGEMENT



WANDELBAR UND ANPASSUNGSFÄHIG

Ob er es vermisst, ein Team zu managen? „Ich denke manchmal darüber nach“, sagt **JAY GAUTHIER**. „Nein, denn ich genieße es, mich zu verändern und immer wieder neu zu schauen, wie ich mich am besten einbringen kann.“

Jay Gauthier, Vice President of Product Management, lebt in Florida. Bei der Software AG stieg er vor fast einem Vierteljahrhundert ein, viele Jahre lang managte er Engineering-Teams, nun ist er im Produktmanagement tätig. Die breit und divers aufgestellten Teams, mit denen er arbeitet, werden je nach Projekt zusammengestellt. „Das funktioniert, weil es in großen Teilen unseres Geschäfts darauf ankommt, dass Kollegen aus verschiedenen Teams, Unternehmenseinheiten und Abteilungen zusammenarbeiten.“

Ein aktueller Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Umstellung auf nutzungsbasierte Abokonzepte. „Wir implementieren verstärkt Preismodelle, bei denen der Kunde nur das bezahlt, was er tatsächlich nutzt.“ Dieses Geschäftsmodell entscheide in Zukunft über den unternehmerischen Erfolg. „Es kommt darauf an, exakt zu wissen, in welchem Umfang der Kunde unsere Produkte nutzt. Je größer der Wert ist, den der Kunde aus den Produkten und Dienstleistungen zieht, desto mehr Einnahmen generieren wir.“ Weil jedes interne Projekt anders ist, ändern sich auch die Teams. Eines entwickelt zum Beispiel Free-Trial-Angebote, ein anderes sorgt dafür, dass die Kunden Einblicke in ihr tatsächliches Nutzungsverhalten bekommen. „Ich helfe dabei, die passenden Spezialisten für diese Projekte zusammenzubringen“, sagt Jay Gauthier. „Diese Vielfalt ist es, die den Wandel antreibt.“



CONNECTING SUSTAINABILITY

Fünf Mal Nachhaltigkeit

Die Software AG kann nur langfristig wirtschaftlich erfolgreich sein, wenn sie nachhaltig und verantwortungsvoll handelt. Diese Haltung steckt in der DNA des Unternehmens – und wird seit Jahren immer öfter von den Kunden, Investoren und Gesetzgebern gefordert. Nun hat der global tätige Technologieanbieter eine Nachhaltigkeitsstrategie erarbeitet, die er in fünf Handlungsfeldern umsetzen wird.

GESELLSCHAFTLICHER WERTBEITRAG

Wenn Frauen sich entscheiden, ein Kind zu bekommen, passiert weltweit oft dasselbe: Nach der beruflichen Auszeit stehen sie vor vielfältigen Hürden, wenn es darum geht, ihre Karriere fortzusetzen. Grundsätzlich gilt: Je länger die berufliche Auszeit dauert, desto schwieriger wird die Rückkehr. Dazu kommt, dass gesellschaftliche und berufliche Rahmenbedingungen, veraltete Rollenbilder und überzogene Erwartungen, nicht zuletzt an sich selbst, häufig zu einem angekratzten Selbstbewusstsein der Rückkehrerinnen führen.

Um Frauen den Wiedereinstieg zu erleichtern, hat die Software AG India das Programm SoftwareAGain ins Leben gerufen. „Frauen sorgen für eine enorme Vielfalt in unserem Unternehmen, sie haben ein riesiges Potenzial und oft viel Erfahrung“, begründet Padma Reddy, Chief Operating Officer, R&D Operations & Shared Services, der Software AG India, das Engagement. Mit dem im Jahr 2018 entwickelten Programm richtet sich das Unternehmen an Frauen in Indien, die aus dem Berufsleben ausgeschieden sind und nun wieder in die Arbeitswelt zurückkehren möchten. „Einige der Frauen glauben, dass sie zu lange zu Hause waren und ihre Fähigkeiten verloren haben. Wir möchten ihnen diese Angst nehmen und sie ermutigen, den ersten Schritt zu machen“, erklärt Padma Reddy den Ansatz. Das bezahlte neunmonatige Programm ist daher wie ein Praktikum angelegt: Die Rückkehrerinnen können ihr technisches Wissen und ihre Soft Skills auffrischen und bestärkende Teamerfahrungen sammeln. Anschließend können sie sich direkt bei der Software AG für eine Voll- oder Teilzeitstelle bewerben. Sie durchlaufen dann den regulären Bewerbungsprozess. Mittlerweile haben 45 Frauen das Programm beendet. Alle sind dauerhaft ins Berufsleben zurückgekehrt, zwei Drittel von ihnen konnten im Anschluss bei der Software AG starten.



„Einige der Frauen glauben, dass sie zu lange zu Hause waren und ihre Fähigkeiten verloren haben.“

PADMA REDDY

MANAGING DIRECTOR,
SOFTWARE AG INDIA & SENIOR
VICE PRESIDENT, CUSTOMER-
CENTRIC ENGINEERING



„Eine klare ESG-Strategie und ihre Umsetzung werden für unsere Aktionäre und allgemein an den Finanzmärkten immer wichtiger.“

ROBIN COLMAN
SENIOR VICE PRESIDENT
CORPORATE DEVELOPMENT
& INVESTOR RELATIONS



„Nur, wenn wir weiterhin zum Erfolg unserer Kunden beitragen können, sind wir selbst erfolgreich.“

DR. ASTRID KASPER
SENIOR VICE PRESIDENT
CORPORATE
COMMUNICATIONS,
SUSTAINABILITY
& PUBLIC AFFAIRS

Das Projekt in Indien steht beispielhaft für das vielfältige soziale und gesellschaftliche Engagement der Software AG. Im Handlungsfeld „Gesellschaftlicher Wertbeitrag“ bündelt das Unternehmen sein Engagement für Bildung und Tech for Good mit dem Anspruch, Menschen weltweit unter anderem technische Fähigkeiten zu vermitteln und ihnen damit eine bessere Teilhabe am Berufsleben zu ermöglichen. Dazu gehört das gezielte Engagement der Software AG an Universitäten und Schulen.

LEADERSHIP UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Verantwortlich für die Koordination der unternehmenseigenen Nachhaltigkeitsstrategie ist Dr. Astrid Kasper, Senior Vice President, Corporate Communications, Sustainability & Public Affairs. Sie berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden, bei dem die Gesamtstrategie zusammenläuft. Ihr ist vor allem wichtig, dass Nachhaltigkeit sehr eng an das Geschäft geknüpft wird. Das zeigt sich auf vielen Ebenen: Die Software AG will zum Beispiel Bildung und Innovation fördern, die Mitarbeiter weiterentwickeln, die Standards der Produkte sowie die Prozesse kontinuierlich verbessern und damit ein langfristiger und verlässlicher Partner für die Kunden sein. „Nur wenn wir weiterhin zum Erfolg unserer Kunden beitragen können, sind wir selbst erfolgreich und können einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen“, sagt Astrid Kasper. Das gelte auch für die Software AG selbst, ergänzt Robin Colman, Senior Vice President, Corporate Development, der gemeinsam mit Astrid Kasper verantwortlich für das Handlungsfeld Leadership und Unternehmensführung ist. „Wir müssen immer unsere eigene Wirtschaftlichkeit im Blick haben, um einen nachhaltigen Wandel voranzutreiben, von dem alle Stakeholder gleichermaßen profitieren.“

Nachhaltigkeit in allen ihren Facetten hat bei der Software AG also Tradition, ist intrinsisch motiviert und bietet gleichzeitig die richtigen Antworten auf die heutigen Herausforderungen. „Wie alle Unternehmen wissen wir, dass eine klare Strategie in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, ESG) und deren Umsetzung immer wichtiger für unsere Aktionäre und allgemein an den Finanzmärkten wird“, sagt Robin Colman. In jüngster Zeit werden Investitionen zunehmend nicht nur an Geschäfts-, sondern auch an Nachhaltigkeitsziele geknüpft. Das gelte ebenso für die Kunden, die darauf achten, dass diese Ziele formuliert und eingehalten werden. „Gleichzeitig ist das Thema für uns als Marke entscheidend“, sagt Astrid Kasper. „Gerade die

jungen Menschen, die sich bei uns bewerben, haben einen sehr scharfen Blick darauf, ob sich ein Unternehmen authentisch engagiert. Natürlich sind auch andere Benefits für sie wichtig – aber das Arbeiten mit Sinn nimmt einen großen Stellenwert ein.“

UNSERE MITARBEITER

Die Menschen mit ihren einzigartigen Persönlichkeiten, Erfahrungen und Sichtweisen stehen im Mittelpunkt des Handlungsfelds „Unsere Mitarbeitenden“, dessen Ziel es ist, eine Unternehmenskultur von Respekt, Transparenz und Vielfalt zu fördern sowie die besten Talente für die Software AG zu gewinnen und zu halten. Tanja Albrecht ist als Senior Vice President, Global Talent Management, Culture & Learning, verantwortlich für dieses Handlungsfeld. Sie weist darauf hin, dass die andauernde COVID-19-Pandemie nach wie vor eine Herausforderung für alle darstellt und unter anderem zu der Frage führt, wo, wann und wie wir arbeiten, nicht nur heute, sondern auch in Zukunft.

Das Jahr 2021, das zweite Jahr der Pandemie, hat uns die Augen dafür geöffnet, dass sich durch die Pandemie die Welt für immer verändert hat – und damit auch die Erwartungen und Erfahrungen der Mitarbeiter. „Die vergangenen beiden Jahre sind nicht spurlos an uns vorübergegangen: Lockdowns, dauerhaftes Homeoffice, Homeschooling, die zunehmende Verwischung der Grenzen zwischen Privatleben und Beruf sowie die Einschränkung der privaten Kontakte belasten unsere Mitarbeiter“, sagt Tanja Albrecht. Daher hat die Software AG viele zusätzliche Unterstützungsangebote geschaffen, um die mentale und körperliche Gesundheit der Mitarbeiter zu stärken und „Virtual Fatigue“ vorzubeugen.

Die jährliche Mitarbeiterumfrage hat bestätigt, dass viele Mitarbeiter auch nach der Pandemie auf die Flexibilität des Homeoffice nicht verzichten wollen. „Hybrides Arbeiten ist die Zukunft, daher brauchen wir eine klare Fokussierung auf eine verlässliche Kultur der Zusammenarbeit und des Vertrauens“, sagt Tanja Albrecht. Hier komme den Führungskräften eine wichtige Rolle zu, denn sie müssen virtuelle Teams einfühlsam managen und sicherstellen, dass sich jeder einzelne Mitarbeiter gesehen, gehört und geschätzt fühle. Sie müssen Sinnhaftigkeit vermitteln und Resilienz aufbauen. „Einen Ausgleich zu schaffen zwischen dem Wunsch nach Autonomie und dem Wunsch nach Zugehörigkeit, ist heute wichtiger denn je.“



„Hybrides Arbeiten ist die Zukunft, daher brauchen wir eine klare Fokussierung auf eine verlässliche Kultur der Zusammenarbeit und des Vertrauens.“

TANJA ALBRECHT

SENIOR VICE PRESIDENT
GLOBAL TALENT MANAGEMENT,
CULTURE & LEARNING



„Unsere Produkte verhelfen zu mehr Nachhaltigkeit, erst recht, wenn wir uns immer häufiger mit den Prinzipien der Green IT auseinandersetzen.“

DR. BENNO QUADE
CHIEF CUSTOMER
SUCCESS OFFICER

KUNDEN UND TECHNOLOGIE

Das Arbeiten in einem offenen und kreativen Umfeld führt – das ist unbestritten – zu einem breiten Austausch und zu innovativen Ideen. Das vierte Handlungsfeld, „Kunden und Technologie“, braucht genau das. Denn nur mit viel Innovationskraft kann die Software AG als zuverlässiger Partner der Kunden hochwertige und effiziente Software entwickeln. „Das ist deswegen so wichtig, weil unsere Lösungen und Dienstleistungen an sich die digitale Transformation vorantreiben und damit auch die Folgen des Klimawandels abzumildern helfen“, sagt Dr. Benno Quade, der als Chief Customer Success Officer die Wünsche der Kunden gut kennt. „Unsere Produkte verhelfen zu mehr Nachhaltigkeit, erst recht, wenn wir uns immer häufiger mit den Prinzipien der Green IT auseinandersetzen.“

Die Software AG setzt diese Ideen in verschiedenen Kunden- und Forschungsprojekten um. So unterstützt sie beispielsweise die DHL-Tochter Trillar dabei, den Kraftstoffverbrauch von Lkw durch den Einsatz von IoT-Technologien zu reduzieren. Indem die elektrische Ausrüstung der Fahrzeuge mit Solarenergie betrieben wird, verringert sich der CO₂-Ausstoß. Gewonnen wird die Energie über Solarmodule, die auf dem Fahrzeugdach montiert sind. Das Forschungsprojekt KLIPS arbeitet daran, Städte auf die Folgen des Klimawandels vorzubereiten. Mithilfe einer Informationsplattform und einem Sensornetzwerk können Hitzeinseln in Echtzeit erkannt und vermessen werden. Dank KI-Algorithmen können Stadtplaner die Entwicklung zukünftiger Hitzeinseln prognostizieren und die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen simulieren.

Gute Produktlösungen zeichnen sich zudem durch ihre Qualität, Innovationskraft sowie die Schaffung eines langfristigen Mehrwerts für die Kunden aus. Die Produkte und die Servicequalität der Software AG wurden im Jahr 2021 mehrfach von unabhängigen Marktforschungsinstituten¹ bewertet. „Vom renommierten Beratungsunternehmen Gartner wurden wir gleich drei Mal in die Kategorie ‚Leader‘ im Magic Quadrant™ eingeordnet“, sagt Benno Quade. Dafür werden Unternehmen in bestimmten Technologiefeldern bewertet, die Leader-Position ist die höchste Bewertung. Diese erreichte die Software AG im Jahr 2021 in den Bereichen „Industrial IoT Platforms“, „Full Life Cycle API Management“ und „Enterprise Architecture Tools“.

UMWELTAUSWIRKUNGEN

Auch im fünften Handlungsfeld, „Umweltauswirkungen“, engagiert sich die Software AG. „Wir wollen unseren öko-

¹ Details zu den Studien sowie den Haftungsausschluss finden sich im Abschnitt [Branchenweite Anerkennung](#).

ZENTRALE DER SOFTWARE AG IN DARMSTADT



„Wir wollen unseren ökologischen Fußabdruck so weit wie möglich minimieren.“

THOMAS SCHMUCK
SENIOR VICE PRESIDENT
GENERAL SERVICES

logischen Fußabdruck so weit wie möglich minimieren“, sagt Thomas Schmuck. Der Senior Vice President, General Services, will dafür im Unternehmen die besten Technologien und Innovationen einsetzen. „Wir müssen die großen ökologischen Herausforderungen angehen.“ Die Software AG arbeitet an vielen Stellen schon seit Jahren sehr klimabewusst. Im Jahr 1984 zog das Unternehmen in das Firmengebäude in Darmstadt ein, das damals sehr ungewöhnlich war: Es ist aus Naturmaterialien gebaut, von einer großen Gartenanlage umgeben, nutzt die Abwärme der Server zum Heizen, und in der eigenen Kantine werden überwiegend regionale Lebensmittel verarbeitet. Vor dem Firmengebäude hat das Unternehmen eine Ladeinfrastruktur für Elektromobilität vorbereitet. Die Firmenflotte wird zudem sukzessive auf E-Fahrzeuge umgebaut. „Außerdem haben wir schon im Jahr 2010 in Darmstadt auf Ökostrom umgestellt, vier Jahre später dann in allen Niederlassungen im DACH-Raum“, sagt Thomas Schmuck. Über diese und alle anderen Bemühungen für mehr Nachhaltigkeit berichtet das Unternehmen seit 2017 in der nichtfinanziellen Erklärung im Geschäftsbericht.

„Das reicht uns aber nicht“, ergänzt Thomas Schmuck. „Deswegen werden wir im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie im ersten Halbjahr 2022 unseren Corporate Carbon Footprint erheben: Wie viel CO₂ stoßen wir weltweit aus, rund um unsere Gebäude, mit unseren Geschäftsreisen und Firmenfahrzeugen – und wo können wir diese Emissionen reduzieren?“ Auf dieser Datengrundlage wird die Software AG ihre Nachhaltigkeitsstrategie vorantreiben und daran arbeiten, den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren.

→ [Nichtfinanzielle Erklärung ab Seite 110](#)



**ERKLÄRUNG ZUR
UNTERNEHMENSFÜHRUNG** S. 45

DIE AKTIE S. 40

**BERICHT DES
AUFSICHTSRATS** S. 54



**BRIEF DES
VORSTANDSVOR-
SITZENDEN S. 36**

AN UNSERE AKTIONÄRE

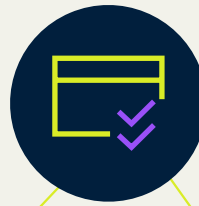
**HELIX – TRANSFORMATIONS-
PROGRAMM DER SOFTWARE AG S. 34**

HELIX – TRANSFORMATIONS-PROGRAMM DER SOFTWARE AG

Helix ist das mehrjährige Transformationsprogramm der Software AG. Aufbauend auf einem soliden und gesunden Fundament ist der Unternehmensumbau der Weg, um nachhaltig profitables Wachstum zu erreichen, Kunden von Produktinnovationen zu begeistern und als attraktiver Partner und Arbeitgeber den Mitarbeitern des Unternehmens eine spannende Zukunft zu bieten.



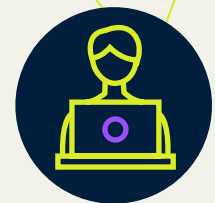
CLOUDNATIVES ENTWICKLUNGSKONZEPT
beschleunigt die Bereitstellung von Produkten und Prozessen in der Cloud



SUCCESS CREDITS
können für Standardservices (Fast Track Services) eingelöst werden



EINFÜHRUNG VON PARTNERCONNECT,
dem neuen Partnerprogramm der Software AG



EINFÜHRUNG EINES HYBRID-WORKING-MODELLS als neuer globaler Standard für zukünftiges Arbeiten bei der Software AG

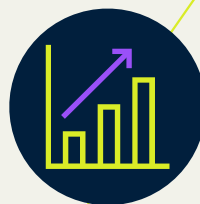


KOOPERATION mit Automation Anywhere kombiniert ARIS Process Mining und Robotic Process Automation (RPA)

TALENTMANAGEMENT

500+

Führungskräfte durchlaufen die Leadership Learning Journey des Unternehmens



ABSCHLUSS STRATEGISCHER

Partnerschaft mit führendem Technologieinvestor Silver Lake

88 %

ANTEIL DER BOOKINGS

aus Subskriptionen und Software as a Service am Auftragseingang im Digital Business

NET PROMOTER
SCORE VON**56***

bestätigt Produktqualität (Vorjahr: 54)

*März bis Dezember 2021



EMPLOYEE-
ENGAGEMENT-INDEX
LIEGT 2021 BEI

4,14

(Vorjahr: 3,92)

NEUKUNDEN

312

(Vorjahr: 239)

PHASEN DER TRANSFORMATION:

2019

**Grundlagen
schaffen**

Im ersten Jahr der Transformation wurde der Grundstein für zukünftige Erfolge und nachhaltig profitables Wachstum gelegt. Der strategische Unternehmensumbau startete mit Investitionen in den drei Säulen der Transformation: Fokus, Team und Umsetzung. Beispielhaft sind die Straffung des Produktportfolios und die Einführung einer Performance-Matrix zur Verbesserung des Betriebsmodells.

2020

**Wachstums-
impulse setzen**

In Jahr zwei der Transformation wurden die Investitionen in den drei Säulen des Unternehmensumbaus fortgeführt, um durch das Zusammenspiel der gelegten Grundlagen und des Potenzials der Kernmärkte Impulse für ein dynamisches Wachstum zu setzen. Das umfasste unter anderem den Aufbau einer Customer-Success-Funktion und den beschleunigten Umstieg auf Abonnements.

2021–2023

**Beschleunigtes
Wachstum**

Die dritte Transformationsphase nutzt die gewonnene Wachstumsdynamik. Im Zentrum stehen die Skalierung und systematische Verankerung des Unternehmensumbaus sowie die weitere Durchdringung innovativer Wachstumsmärkte mit Produkten und fokussiertem Go-to-Market-Ansatz. Dieses organische Wachstum wird durch einen programmatischen M&A-Ansatz ergänzt.

BRIEF DES VORSTANDSVORSITZENDEN

Die Software AG erzielte im Geschäftsjahr 2021 ein starkes Ergebnis und verzeichnete im vierten Quartal ein beschleunigtes Wachstum im Geschäftsbereich Digital Business. Mit unserem Helix-Transformationsprogramm haben wir eine solide Wachstumsbasis für das Jahr 2022 und darüber hinaus geschaffen.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

Ich freue mich, Ihnen im Namen des Vorstands den Geschäftsbericht für das Jahr 2021 vorzulegen. Das dritte Jahr unserer Transformation haben wir mit viel Dynamik abgeschlossen. Diese war getrieben durch die Beschleunigung des Digital Business, unsere cloudbasierte Produktpalette sowie das weitere Vorantreiben der Umstellung auf Abonnements. Unsere Leistung hat mich in meiner Überzeugung bestärkt, dass wir über die Strategie, die Produkte, das Team und die Energie verfügen, um im Jahr 2022 in eine neue Wachstumsphase einzutreten. Während des vergangenen Jahres und auch seit Beginn dieses Jahres hat unser Team in der Arbeit für unsere Kunden seine andauernde Verbundenheit, sein Engagement und seine Widerstandskraft unter Beweis gestellt. Dafür möchte ich mich bei allen herzlich bedanken.

EIN JAHR ENTSCHEIDENDER FORTSCHRITTE IN UNSEREM TRANSFORMATIONSPROZESS

Im Jahr 2021 haben wir trotz der anhaltenden COVID-19-Pandemie ein starkes Ergebnis erzielt. Der Anstieg der Bookings in unserem Digital Business beschleunigte sich im vierten Quartal mit einem Plus von 15 Prozent auf 164,8 Millionen Euro. Die Bookings im Gesamtjahr erreichten damit 406,0 Millionen Euro, ein Zuwachs von 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Konzernumsatz legte verglichen mit dem Jahr 2020 um 1 Prozent zu. Hier zeigten sich die Auswirkungen unseres Umstiegs auf Abonnements auf die Umsatzrealisierung. Der jährlich wiederkehrende Umsatz erreichte zum ersten Mal mehr als drei Viertel des Gesamtkonzernumsatzes und belief sich auf 92 Prozent unseres Gesamtproduktumsatzes. Damit übertraf diese wichtige Kennzahl das für das Jahr 2023 angestrebte Ziel eines wiederkehrenden Produktumsatzes von 85 bis 90 Prozent, ein Beleg für die bessere Planbarkeit und Qualität unseres Umsatzes. Der Gesamtproduktumsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 3 Prozent und erreichte damit die Mitte unseres Prognosekorridors. Auch andere wichtige Kennzahlen haben sich im Jahr 2021 sehr erfreulich entwickelt. Der jährlich wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) lag am Ende des Geschäftsjahres 2021 mit 585,4 Millionen Euro 11 Prozent über dem Vorjahr. Der ARR im Digital Business stieg im Jahresvergleich um 12 Prozent auf 418,5 Millionen Euro. Der Anteil der Bookings aus Subskriptionen und Software as a Service in unserem Digital Business

stieg im Berichtsjahr ebenfalls, und zwar, sowohl im vierten Quartal als auch im Gesamtjahr, um 88 Prozent. Dieser wichtige Indikator für den Fortschritt bei der Umstellung auf Subskriptionen hat sich im Vergleich zu früheren Perioden kontinuierlich verbessert. So lag er im vierten Quartal 2020 bei 84 Prozent und im Gesamtjahr 2020 bei 81 Prozent.

Im Geschäftsbereich Adabas & Natural blicken wir auf ein weiteres erfolgreiches Jahr zurück und erreichten den angehobenen Prognosekorridor. Bookings von 30,3 Millionen Euro im vierten Quartal und von 111,7 Millionen Euro im Gesamtjahr entsprachen dem erwarteten Rückgang von 40 Prozent bzw. 11 Prozent.

Trotz der laufenden Investitionen in den Unternehmensumbau konnten wir dank eines umsichtigen Kostenmanagements unsere Profitabilitätszusage aufrechterhalten und erzielten ein operatives Ergebnis (EBITA, non-IFRS) von 163,8 Millionen Euro und eine operative Marge, die mit 19,6 Prozent die Prognose übertraf. Das Nettoergebnis (non-IFRS) belief sich im Gesamtjahr auf 114,2 Millionen Euro bzw. 1,54 Euro je Aktie.

Diese starke Leistung spiegelt die strategischen Fortschritte wider, die wir im Jahr 2021 mit unserem Transformationsprogramm gemacht haben, das auf den drei Säulen **Fokus, Umsetzung und Team** basiert und sich direkt auf unsere Finanzergebnisse auswirkt. Seit dem Start von Helix war es unser Ziel, in den Bereichen, die unser zukünftiges Wachstum vorantreiben, die besten **Produkte** anzubieten. Die Dynamik, die unser Digital Business im vierten Quartal gezeigt hat, ist auf das gute Abschneiden unserer cloudbasierten Produkte zurückzuführen, wobei die Bookings in den Bereichen webMethods.io, Cumulocity IoT und ARIS Process Mining jeweils im hohen zweistelligen Bereich zulegen. Das zeigt uns, dass unsere Produkte von den Kunden gut angenommen werden, bringt uns bei der Umstellung auf Subskriptionen voran und sicherte uns ein Rekordjahr mit 312 Neukunden im Gesamtjahr 2021 und 106 im vierten Quartal.

Zum Ende des vierten Quartals hatten wir etwas mehr als 20 Prozent unserer Wartungsverträge im Digital Business auf Subskriptionen umgestellt und dabei im Jahr 2021 einen durchschnittlichen Multiplikator von 1,4x erzielt. Die damit verbleibenden rund 80 Prozent bergen weiteres Wertschöpfungspotenzial. Bei Vertragsverlängerungen zeigen sich die Vorteile unseres Subskriptionsmodells über den gesamten Vertragszyklus. Aufgrund wachsender Vertragskohorten im Jahr 2022 und darüber hinaus erwarten wir weiter steigende Renditen durch Vertragsverlängerungen.

Nicht zuletzt hat Helix unser **Team** deutlich gestärkt; und auch die Transformation unserer Unternehmenskultur macht weitere Fortschritte: In der letzten Mitarbeiterbefragung erreichte der Engagement-Score 4,14 von 5 Punkten und lag 0,22 Punkte höher als im Vorjahr. Dies zeigt, dass die Mitarbeiter voll hinter der Strategie und den Maßnahmen stehen.

STEIGENDE MARKTCHANCEN

Die Software AG operiert weiterhin in einem globalen Markt, der sich in Richtung digitale Transformation beschleunigt. Mit unserem Konzept des Truly Connected Enterprise adressieren wir ein Marktvolumen von 28 Milliarden US-Dollar. In den für das Unternehmen wichtigen Zielmärkten Integration und API-Management sowie Business Transformation wird bis zum Jahr 2024 jeweils eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (Compound Annual Growth Rate, CAGR) von 10 Prozent erwartet. Der Zielmarkt für IoT und Analytics wird um 26 Prozent zulegen. In unserem Geschäftsbereich Digital Business, der direkt auf diese Märkte abzielt, hat der Produktumsatz nun in drei aufeinanderfolgenden Quartalen zugelegt.

Zudem hat die COVID-19-Pandemie den Druck auf Unternehmen verstärkt, ihre Vernetzung voranzutreiben, insbesondere müssen sie sich mit der Veränderung der Arbeitsorte, -methoden und -anforderungen ihrer Mitarbeiter auseinandersetzen. Daher trifft unser cloudfähiges, mandantenfähiges und subskriptionsbasiertes Produktangebot bei bestehenden und potenziellen

Kunden weiter auf große Resonanz und ermöglicht es uns, Neukunden zu gewinnen und uns gegen Mitbewerber durchzusetzen. Wir sind heute, am Anfang des Jahres 2022, in einer ausgezeichneten Position, um diese wachsenden Marktchancen zu nutzen, und sehen insbesondere im Digital Business eine dynamische Entwicklung.

Wir wollen unseren Kunden das digitale Rückgrat bereitstellen, das es ihnen ermöglicht, Silos aufzubrechen und isolierte geschäftskritische Daten und Transaktionen durchgängig zu verbinden. Die Produkte der Software AG unterstützen weltweit führende Unternehmen, neue vernetzte Geschäftsmodelle zu entwickeln, damit sie ihre Kunden besser bedienen können.

AUFBRUCH IN EINE NEUE WACHSTUMSPHASE

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 Unterstützung unseres neuen strategischen Partners Silver Lake das Wachstum weiter ankurbeln. Unsere Prognose für das Jahr 2022 ist im Vergleich zum Jahr 2021 ein klarer Schritt nach vorne. Sie entspringt unserer Zuversicht in die drei Wachstumstreiber, die im vergangenen Jahr unser Ergebnis befördert haben und die Bausteine für unser zukünftiges Wachstum bilden. Wir werden das Neugeschäft weiter ausbauen, indem wir Land-and-Expand-Maßnahmen beschleunigt vorantreiben, Innovationen nutzen, um im Zuge von Migrationen einen zusätzlichen Mehrwert zu generieren, und wir werden den Beitrag, den Vertragsverlängerungen leisten, signifikant steigern.

Unsere Prognose für das Jahr 2022 unterstreicht: Profitables Wachstum und eine höhere Marge bleiben unsere wichtigsten Ziele. Der Weg dahin führt über eine Steigerung unseres Umsatzes in Verbindung mit einer stärkeren Ausrichtung des Unternehmens auf betriebliche Effizienz und Produktivität, um unsere fortlaufenden Investitionen in unser Wachstum zu finanzieren. Wir haben auch unsere Ziele für das Jahr 2023 bekräftigt sowie unsere Ziele für das Umsatzwachstum, die Verbesserung der Marge, die Steigerung des wiederkehrenden Umsatzes und weiteres Wachstum unseres Digital Business bestätigt. Die Pläne, um diese Ziele zu erreichen, stehen. Über das organische Wachstum hinaus wollen wir uns im Jahr 2022 größere Anteile unserer adressierbaren Märkte mithilfe von Mergers & Acquisitions erschließen; und mit Silver Lake haben wir dabei einen aktiven Partner an Bord.

Ich bin stolz darauf, wie wir das Jahr 2021 abgeschlossen haben. Darauf aufbauend starten wir mit viel Rückenwind ins Jahr 2022, insbesondere im Digital Business. Ich möchte ausdrücklich unseren Mitarbeitern meine tief empfundene Anerkennung aussprechen, die mich jeden Tag mit ihrer Ausdauer, ihrem Engagement und Teamspirit begeistern. Mein Dank gilt auch unseren Kunden, Partnern und Investoren, die uns ihr Vertrauen schenken.

Der Vorstand und ich freuen uns darauf, unser Unternehmen weiter in Richtung unserer Ziele voranzubringen und langfristig auf nachhaltiges, profitables Wachstum auszurichten.

Mit freundlichen Grüßen



Sanjay Brahmawar

Vorsitzender des Vorstands

Weitere Informationen zu den Mitgliedern des Vorstands finden sich im Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#).

● **„Die
Aussichten
für unser
Unternehmen
sind vielver-
sprechend.“**



DIE AKTIE

DAS BÖRSENAJHR

AKTIENINDIZES ÜBERWINDEN CORONA-PANDEMIE

Trotz der weltweit anhaltenden COVID-19-Pandemie und behördlicher Restriktionen zu deren Eindämmung haben sich die Aktienindizes im Jahr 2021 positiv entwickelt. Beigetragen hat dazu ein weiterhin stützender Kurs der Notenbanken. Fortdauernde Engpässe in den Lieferketten sowie Inflationssorgen und Schwankungen der Pandemielage beeinflussten die Kurse, führten jedoch nicht zu tiefen Verwerfungen. Der deutsche Leitindex DAX® legte im Berichtszeitraum um knapp 16 Prozent

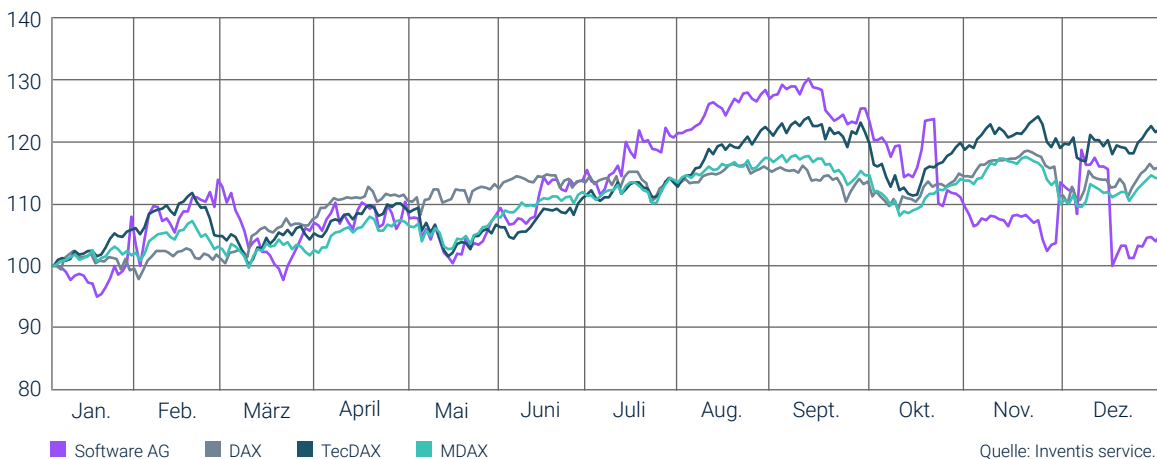
zu. Zum Jahresauftakt startete er mit 13.719 Punkten in den Handel und schloss am 30. Dezember 2021 mit rund 15.885 Punkten. Im Vorjahr hatte der deutsche Leitindex auf Jahressicht einen moderaten Anstieg von 3,5 Prozent verzeichnet, nachdem es zu Beginn der Pandemie im Februar und März 2020 zu starken Kursverlusten gekommen war.

Der DAX erzielte seinen höchsten Schlusskurs am 17. November 2021 mit 16.251 Punkten. Das Jahrestief wurde am 29. Januar 2021 mit rund 13.433 Punkten markiert.

Der MDAX®, in dem die Aktie der Software AG notiert ist, startete zu Jahresbeginn mit 30.796 Punk-

Aktienindizes im Vergleich 30.12.2020 – 30.12.2021 (indiziert)

in %



ten und sank am 5. März 2021 auf ein Jahrestief von 30.717 Punkten. Der Jahreshöchststand wurde am 2. September 2021 mit 36.276 Punkten notiert. Zum Jahresende lag der Index bei 35.123 Punkten und erzielte damit über den Jahresverlauf ein Plus von gut 14 Prozent.

Der deutsche Index für Technologieunternehmen, der TecDAX®, in dem die Software AG ebenfalls notiert ist, verbuchte im Jahr 2021 ein Plus von 22 Prozent. Er startete zum Jahresauftakt bei 3.213 Punkten und fiel am 5. März 2021 auf 3.220 Punkte zurück. Am 19. November 2021 wurde das Jahreshoch mit 3.987 Punkten verzeichnet. Zum Jahresende schloss der TecDAX bei 3.920 Punkten.

SOFTWARE AG-AKTIE IM ZEICHEN DER TRANSFORMATION

Die Software AG-Aktie startete am 4. Januar 2021 mit einem Kurs von 33,34 Euro in das Berichtsjahr und markierte ihren Jahrestiefststand am 15. Januar 2021 bei einem Schlusskurs von 31,82 Euro. In den folgenden Wochen blieb der Kursverlauf uneinheitlich bei steigender Tendenz. Nach der Hauptversammlung am 12. Mai 2021 verzeichnete die Aktie bis zum Jahreshöchststand von 43,48 Euro am 7. September 2021 kontinuierliche Zuwächse. Nach Veröffentlichung der Ergebnisse des dritten Quartals im Oktober verlor das Papier entgegen dem steigenden Trend der Indizes.

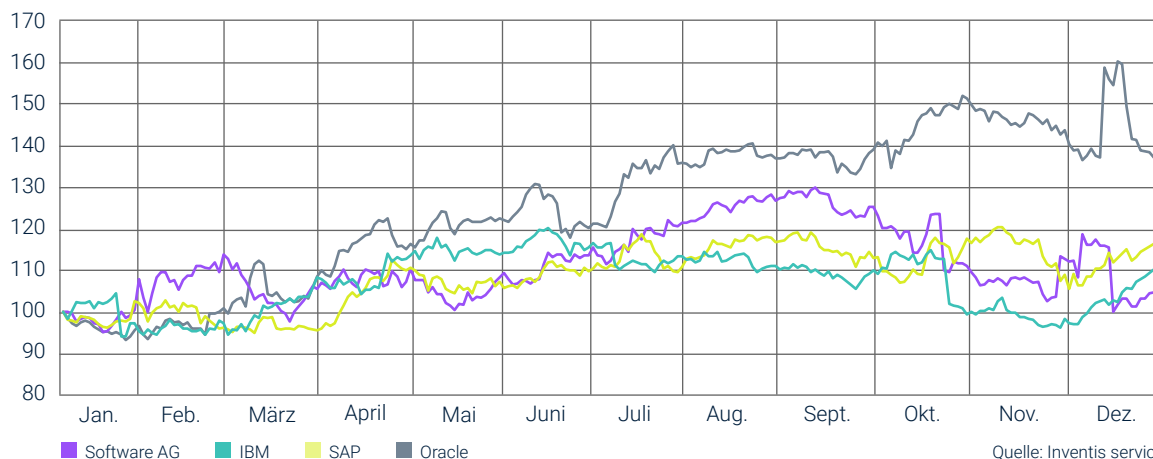
Zum Jahresende befeuerten Übernahmespekulationen die Aktie. Mit Bekanntgabe der strategischen Partnerschaft mit dem US-Technologieinvestor Silver Lake wich am 14. Dezember 2021 die Fantasie aus der Aktie. Zudem übten Inflationssorgen besonders auf Technologiepapiere Druck aus, und die neue Omikron-Variante des Coronavirus führte zu allgemeiner Vorsicht am Markt. Software AG-Papiere schlossen am 30. Dezember 2021 bei 35,08 Euro. Dies entspricht auf Jahressicht einem Plus von 5,2 Prozent.

Die Marktkapitalisierung der Software AG lag zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres bei 2,60 Milliarden Euro.

Im Börsenjahr 2021 konnte die Software AG-Aktie mit einem täglichen Handelsvolumen auf Xetra® von

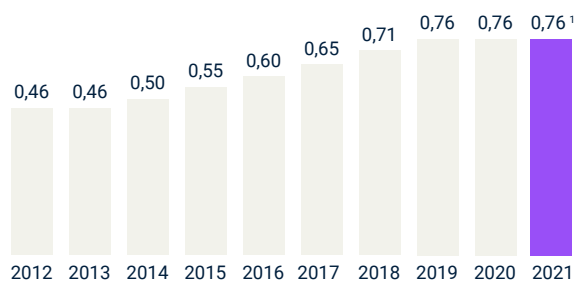
Kursentwicklung Software AG im Vergleich zur Peergroup 30.12.2020 – 30.12.2021 (indiziert)

in %



Dividendenentwicklung seit 2012

in Euro je Aktie



¹ Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2022.

durchschnittlich rund 160 Tausend Stück die Liquiditätsanforderung des Prime-Standards der Deutschen Börse erneut übererfüllen.

KONTINUIERLICHE DIVIDENDENPOLITIK

Aufgrund der anhaltenden Pandemielage wurde nach 2020 auch die Hauptversammlung 2021 in virtueller Form veranstaltet. Mit rund 77 Prozent des vertretenen Grundkapitals konnte die Teilnahme bei der Online-Veranstaltung noch einmal erhöht werden (Vj. 75 Prozent der Stimmrechte). Alle von der Verwaltung zur Abstimmung vorgeschlagenen Tagesordnungspunkte wurden angenommen.

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2020 blieb unverändert bei 0,76 Euro je Stückaktie und damit auf dem Rekordniveau des Vorjahres. Das Ausschüttungsvolumen betrug bei unveränderter Aktienzahl erneut 56,2 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Gemessen am Jahreschlusskurs der Aktie (30. Dezember 2020: 33,34 Euro) erreichte die Dividendenrendite 2,28 (Vj. 2,44) Prozent.

Auch für das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 kann das Unternehmen seine werthaltige Dividendenpolitik fortsetzen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung 2022 für das Geschäftsjahr 2021 eine unveränderte Dividende in Höhe von 0,76 Euro vorschlagen. Die von der Software AG gehaltenen eigenen Aktien sind nicht dividendenberechtigt.

EIGENE AKTIEN

Die Software AG besitzt zum Ende des Geschäftsjahres 2021 unverändert zum Vorjahr insgesamt 20.111 Stück eigene Aktien; das entspricht einem Anteil von 0,03 Prozent am Grundkapital der Software AG.

Kennzahlen zur Aktie

	2021	2020
Jahresschlusskurs in EUR	35,08	33,34
Jahreshöchstkurs in EUR	43,48	44,26
Jahrestiefstkurs in EUR	31,82	22,60
Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	73.979.889	73.979.889
Von der Software AG gehaltene eigene Aktien	20.111	20.111
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. EUR	2.595,9	2.467,2
Streubesitz (Free Float) in %	66,27	66,27

Indizes (Auswahl)

MDAX, TecDAX

Prime All Share

LTecDAX

Technology All Share

HDAX

CDAX

EURO STOXX

TecDAX-Kursindex

DAXglobal Sarasin Sustainability Germany Index EUR

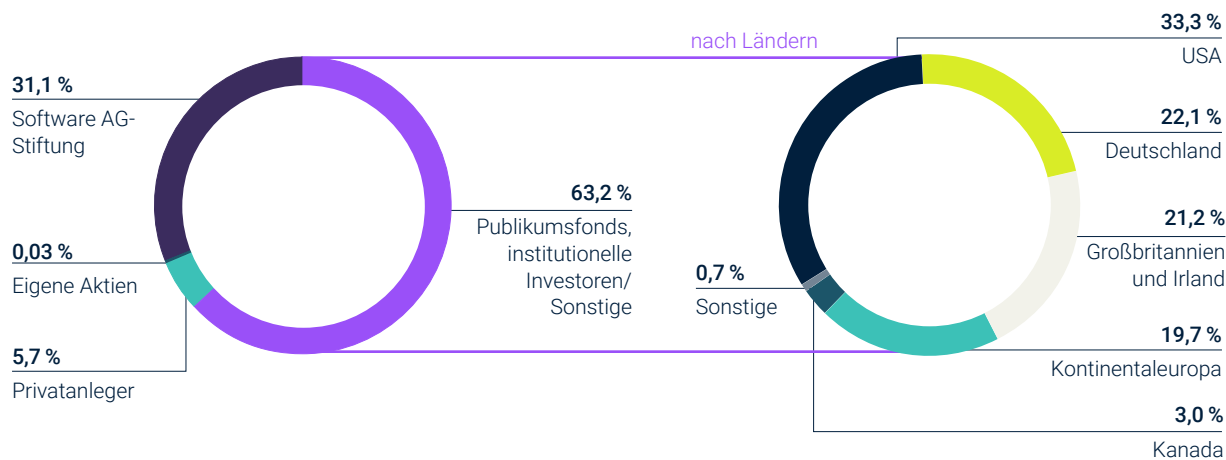
DAXglobal Sarasin Sustainability Germany

Stammdaten der Aktie

ISIN	DE 000A2GS401
WKN	A2GS40
Symbol	SOW
LEI	529900M1LI00SLOBAS50
Reuters	SOWGn.DE
Bloomberg	SOW:GR
Gelistet an	Börse Frankfurt
Börsensegment	Prime Standard
Index	MDAX, TecDAX
IPO am	26.04.1999
Erst-Emissionspreis am 26.04.1999	10 EUR ¹

¹ 1:3 Aktiensplit im Mai 2011.

Aktionärsstruktur



Quelle: BD Corporate – IHS Markit, Dezember 2021.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die Software AG-Stiftung bleibt mit 31,1 Prozent des Grundkapitals weiterhin der größte Anteilseigner und damit wichtiger Ankerinvestor der Software AG. Als eigenständige und gemeinnützige Förderstiftung des bürgerlichen Rechts mit Sitz in Darmstadt konzentriert sich das Engagement der Software AG-Stiftung auf Projekte in den Bereichen Erziehung und Bildung, Kinder- und Jugendarbeit sowie Behinderten- und Altenhilfe. Darüber hinaus ist die Stiftung Förderin in vielfältigen Wissenschaftsbereichen sowie der Naturhilfe.

Nach Abzug der Bestandspositionen der Software AG-Stiftung und der vom Unternehmen selbst gehaltenen Aktien ergibt sich für die Software AG ein Streubesitz (Free Float) von rund 69 Prozent. Dieser berücksichtigt nach der Definition der Deutschen Börse den Anteil der Aktien einer Gesellschaft, der sich nicht in festen Händen befindet, sondern frei über die Börse handelbar ist.

Die regionale Analyse der Aktienbestände des identifizierten institutionellen Streubesitzes ergibt, dass rund 33 Prozent der Anteile in den USA, 22 Prozent in Deutschland, 21 Prozent in Großbritannien und Irland, 20 Prozent in Kontinentaleuropa sowie 3 Prozent in Kanada gemagt werden.

Im Zuge der Wachstumsstrategie der Software AG spricht das Unternehmen verstärkt Investoren an, die auf langfristiges Wachstum setzen. Dies trifft vor allem auf Interesse von US-Investoren, die Erfahrung mit der Transformation von Softwareunternehmen haben. Dazu

passt der Mitte Dezember 2021 bekannt gegebene Einstieg des US-Technologieinvestors Silver Lake. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft investiert Silver Lake 344 Millionen Euro in Form eines PIPE-Investments (Private Investment in Public Equity). Silver Lake erwirbt eine nachrangige, unbesicherte Wandelschuldverschreibung mit Fälligkeit Anfang 2027, die nach ihrer Wandlung für rund 10 Prozent des derzeit ausgegebenen Grundkapitals stehen wird. Die Software AG wird die Erlöse aus der Transaktion in das weitere Wachstum investieren und ihr Akquisitionsprogramm vorantreiben, um die nächste Phase ihres Helix-Transformationsprogramms zu unterstützen.

KONTINUIERLICHER INVESTORENDIALOG

Zur aktiven Investor-Relations-Arbeit gehört neben dem kontinuierlichen Dialog mit bestehenden Investoren die gezielte Ansprache potenzieller neuer Investoren. Diese bedarf einer genauen Kenntnis und Analyse der Finanzmärkte.

Im Jahr 2021 wurden mehr als 250 Gespräche mit Investoren und Analysten geführt und damit der Kontakt im Vergleich zum Vorjahr nochmals intensiviert. Insgesamt nahmen Vertreter des Unternehmens an 18 Kapitalmarktkonferenzen im In- und Ausland teil. Aufgrund der Pandemielage fanden die Veranstaltungen vorwiegend in virtueller Form statt.

Darüber hinaus gab es zahlreiche individuelle virtuelle Termine mit Analysten und Investoren, vor allem aus Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Spanien und den USA.

Ebenfalls in virtueller Form fand am 23. Februar 2021 der Kapitalmarkttag (Capital Markets Day, CMD) statt, bei dem das gesamte Management die Strategie erläuterte und Finanzanalysten und Investoren für Fragen zur Verfügung standen. Der offene Dialog mit Investoren und Vertretern des Finanzmarkts ist ein wichtiger Baustein zur Überprüfung der strategischen Schwerpunkte und gibt wichtige Impulse für die Weiterentwicklung des Unternehmens.

Derzeit verfolgen Analysten von 15 Bankhäusern die Software AG und veröffentlichen regelmäßig ihre Studienergebnisse. Davon bewerteten elf Finanzanalysten die Aktie Ende 2021 positiv oder neutral. Das durchschnittliche erwartete Kursziel aller Analysten lag bei 38,86 Euro.

Über ihre [Investor-Relations-Website](#) stellt die Software AG allen Akteuren des Kapitalmarkts zeitnah aktuelle und wesentliche Informationen zur Verfügung.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG

GRUNDVERSTÄNDNIS

Gute Corporate Governance ist bei der Software AG ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung: Vorstand und Aufsichtsrat sind ihr verpflichtet, und alle Unternehmensbereiche orientieren sich daran. Die verantwortungsvolle, qualifizierte und transparente Unternehmensführung ist auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet. Dies umfasst nicht nur die Einhaltung von Gesetzen, sondern auch die weitgehende Befolgung allgemein anerkannter Standards und Empfehlungen. Im Mittelpunkt stehen dabei Werte wie Nachhaltigkeit, Transparenz und Wertorientierung. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289f und 315d Handelsgesetzbuch (HGB) ist das zentrale Instrument der Corporate-Governance-Berichterstattung.

EINHALTUNG DES DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) von Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG, Darmstadt, zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK).

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 25. Januar 2022 erklärt, dass die Software AG seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 26. Januar 2021 sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 16. Dezember 2019 (in Kraft getreten am 20. März 2020, DCGK 2019) entsprechen hat und diesen auch künftig entsprechen wird.

Vorstand und Aufsichtsrat weisen darauf hin, dass der Aufsichtsrat im Januar 2021 ein neues Vergütungs-

system für den Vorstand beschlossen hat, welches von der Hauptversammlung der Software AG am 12. Mai 2021 gebilligt worden ist und den Empfehlungen des DCGK 2019 vollumfänglich entspricht. Die Vorgaben des angepassten Vergütungssystems werden künftig bei dem Abschluss von Anstellungsverträgen mit neuen Vorstandsmitgliedern oder der Änderung bestehender Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern berücksichtigt werden. Drei laufende Vorstandsdiensverträge wurden bisher nicht an das neue Vergütungssystem angepasst.

Die Entsprechenserklärung kann über die Website der Software AG unter [Entsprechenserklärung](#) eingesehen werden. Auf dieser Webseite sind auch die [Entsprechenserklärungen](#) der vergangenen fünf Jahre zugänglich.

WEBSITE DER GESELLSCHAFT

Das vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Januar 2021 beschlossene Vorstandsvergütungssystem wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2021 mit einer Mehrheit von 94,83 Prozent der gültigen abgegebenen Stimmen gebilligt. Diesen letzten Vergütungsbeschluss gemäß § 113 Abs. 3 AktG sowie das geltende Vergütungssystem finden Sie auf der Website der Gesellschaft unter [Vergütungssysteme und -bericht](#). Der Vergütungsbericht über das letzte Geschäftsjahr 2021 und der Vermerk des Abschlussprüfers gemäß § 162 AktG werden ebenfalls auf der vorgenannten Website der Gesellschaft zugänglich gemacht.

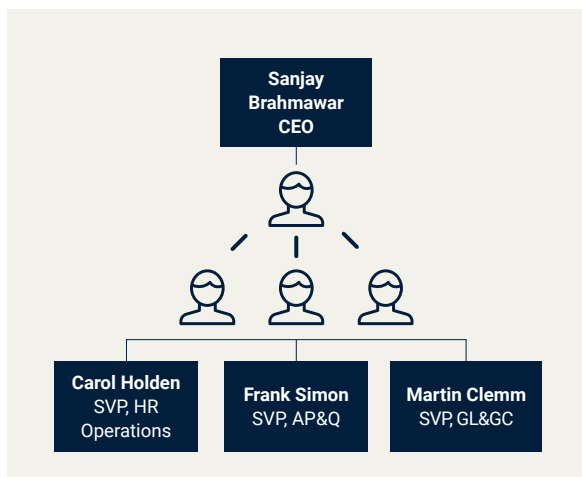
WESENTLICHE UNTERNEHMENSFÜHRUNGSGRUNDSÄTZE UND -PRAKTIKEN

Compliance-Management-System

Die Software AG verfügt über ein an der Risikolage der Gesellschaft ausgerichtetes Compliance-Management-System, das im Rahmen des Global Code of Business Conduct and Ethics der Software AG agiert und mit dem Compliance Board eine an den Vorstandsvorsitzenden berichtende Compliance-Organisation besitzt, die auch die Maßnahmen zur Sicherstellung der Compliance in der Software AG im Rahmen des Compliance-Managements im engeren Sinne anstößt und orchestriert.

Global Code of Business Conduct and Ethics (Verhaltenskodex)

Die Software AG hat sich einen Code of Business Conduct and Ethics (Code of Conduct) gegeben. Dieser ist auf der Website der Software AG unter [ESG Environment | Social | Governance](#) veröffentlicht und enthält die unternehmensweit gültigen ethischen Standards. Dabei finden auch lokale Besonderheiten Berücksichtigung. Der Kodex ist für alle Mitarbeiter der Software AG und ihrer Tochtergesellschaften verbindlich. Alle Mitarbeiter müssen den Code of Conduct lesen und die Inhalte verstehen. Um dies sicherzustellen, existieren verpflichtende, webbasierte Trainings für alle neuen Mitarbeiter, die mit einer Zertifizierung enden. Der Code of Conduct liegt derzeit in acht Sprachen vor. Zusätzlich gibt es weitere spezielle Verhaltensrichtlinien für Partner und Lieferanten.



Compliance Board

Zu allen Zweifelsfragen kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter complianceboard@SoftwareAG.com ein Meldesystem eingerichtet, an das neben allgemeinen Fragen auch Vorfälle per E-Mail gemeldet werden können.

Mitarbeiter der Software AG haben im Jahr 2021 insgesamt 43 (Vj. 52) Anfragen an das Compliance Board gerichtet. Das Compliance Board setzte sich im Berichtsjahr zusammen aus:

- Carol Holden (Senior Vice President, HR Operations)
- Frank Simon (Senior Vice President, Audit, Processes and Quality)
- Martin Clemm (Senior Vice President, Global Legal & General Counsel)

Detaillierte Informationen zum Code of Conduct, zum Code of Conduct für Partner und Lieferanten sowie zum Compliance Board sind in der [zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung](#) enthalten.

Offene und transparente Kommunikation

Die Software AG informiert alle Marktteilnehmer offen, transparent, umfassend und zeitnah. Das Unternehmen hat im Februar 2021 einen Capital Markets Day veranstaltet und auch im Geschäftsjahr 2021 an zahlreichen Investorenkonferenzen, Roadshows und anderen Kapitalmarktveranstaltungen teilgenommen. Aufgrund der Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie haben viele dieser Veranstaltungen ohne Präsenz im virtuellen Format stattgefunden.

Weltweit konsistente Unternehmensbotschaften sind die Voraussetzung für das Vertrauen von Investoren, Analysten und Journalisten. Regulierungsbehörden und die Medien überprüfen Veröffentlichungen und Pressemitteilungen auf Konsistenz und Einhaltung geltender Gesetze und Regularien. Die Kommunikationsrichtlinien der Software AG definieren den Rahmen, in dem Kommunikation im Unternehmen gehandhabt wird. Investoren, Analysten und Journalisten werden von der Software AG nach einheitlichen Kriterien informiert. Die Informationen sind für alle Kapitalmarktteilnehmer transparent.

Ad-hoc-Mitteilungen und Pressemitteilungen sowie die Präsentationen von Presse- und Analystenkonferenzen und Roadshows werden umgehend auf der Website

der Software AG im Bereich Investor Relations veröffentlicht. Geplante Veröffentlichungstermine stehen im [Finanzkalender](#), der ebenfalls auf der Unternehmens-Website einzusehen ist.

ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DES VORSTANDS

Der Vorstand leitet das Unternehmen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung. Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die Geschäftsleitung. Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Vorstands der Software AG sind in der **Geschäftsordnung des Vorstands** zusammengefasst. Diese regelt insbesondere die Ressortzuständigkeit der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die Beschlussfassung sowie die Rechte und Pflichten des Vorsitzenden des Vorstands. Der Vorstand der Software AG bestand im Geschäftsjahr 2021 bis zum Ende der Amtszeit von John Schweitzer am 13. Januar 2021 aus fünf, danach aus vier Mitgliedern:

Sanjay Brahmawar, Jahrgang 1970 (Nationalität: belgisch), Master of Business Administration (MBA) in Finance & Marketing an der University of Leeds in England sowie Bachelor-Abschluss im Fach Bauingenieurwesen am indischen Delhi College of Engineering, ist seit 1. August 2018 Vorstandsvorsitzender der Software AG. Er ist bis 2023 bestellt.

Dr. Elke Frank, Jahrgang 1971 (Nationalität: deutsch), Volljuristin und Dr. jur. (Julius-Maximilians-Universität Würzburg), ist seit August 2019 Mitglied des Vorstands der Software AG und verantwortet die Bereiche Global Human Resources, Talent Management und Transformation, Global Legal und IT. Sie ist bis 2024 bestellt.

Dr. Matthias Heiden, Jahrgang 1972 (Nationalität: deutsch), BTEC Higher National Diploma in Business and Finance am European College of Business and Management, Suffolk College, Großbritannien, Diplom-Kaufmann und Dr. rer. oec. (beides Universität des Saarlands), ist seit 1. Juli 2020 Finanzvorstand. In dieser Funktion ist er verantwortlich für die Bereiche Global Finance, Controlling, Corporate Development (einschließlich Investor Relations, Mergers & Acquisitions und Post Merger Integration), Treasury, Global

Services, Steuern und Business Operations. Er ist bis 2023 bestellt.

Dr. Stefan Sigg, Jahrgang 1965 (Nationalität: deutsch), Diplom-Mathematiker und Dr. rer. nat. (beides Universität Bonn), ist seit April 2017 Mitglied des Vorstands der Software AG und als Chief Product Officer für die Bereiche Forschung & Entwicklung, Produktmanagement, CTO Office, Cloud Operations und Global Support verantwortlich. Er ist bis 2027 bestellt.

John Schweitzer, Jahrgang 1968 (Nationalität: US-amerikanisch), Bachelor of Science in Wirtschaft und Finanzen an der Northern Arizona University, war seit November 2018 Mitglied des Vorstands der Software AG und in seiner Funktion als Chief Revenue Officer verantwortlich für Global Sales und Professional Services. Sein Amt als Vorstandsmitglied der Gesellschaft endete am 13. Januar 2021 vorzeitig.

ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DES AUFSICHTSRATS UND SEINER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Regelmäßig wird der Aufsichtsrat vom Vorstand zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen, insbesondere der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance, unterrichtet. Der Aufsichtsrat beschließt auf Vorschlag des Personalausschusses ein klares und verständliches System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder und überprüft es regelmäßig. Er bestimmt auf dessen Basis die konkrete Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder. Die Vergütungsstruktur ist auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtet und trägt zur Förderung der Geschäftsstrategie und zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft bei. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat, leitet die Sitzungen des Aufsichtsrats, hält mit dem Vorsitzenden des Vorstands regelmäßig zwischen den Aufsichtsratssitzungen Kontakt und berät mit ihm die Strategie, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance. Er wird über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der Software AG von wesentlicher Bedeutung sind, vom Vorstandsvorsitzenden unverzüglich informiert. Der Aufsichtsrats-

vorsitzende unterrichtet sodann den Aufsichtsrat und beruft, falls erforderlich, eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung ein. Die Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, sind in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Der Aufsichtsrat tagt regelmäßig auch ohne den Vorstand.

Zusammensetzung

Der Aufsichtsrat des Unternehmens ist nach den Vorschriften des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Die Arbeitnehmerwahlen der zwei Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat, die bedingt durch die COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 nicht durchgeführt werden konnten, konnten im Jahr 2021 nachgeholt werden. Bei der am 28. Oktober 2021 nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes durchgeführten Aufsichtsratswahl wurden Frau Bettina Schraudolf (Ersatzmitglied: Herr Jörg Anton) und Frau Madlen Ehrlich als Aufsichtsratsmitglieder gewählt. Sie sind seit der Bekanntgabe des Ergebnisses durch den Hauptwahlvorstand am 4. November 2021 im Amt. Damit sind die Herren Guido Falkenberg und Christian Zimmermann, die vom Amtsgericht Darmstadt mit Wirkung zum 26. Juni 2020 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt worden waren, aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Bettina Schraudolf ist Vorsitzende des Betriebsrats der Software AG. Madlen Ehrlich ist als Senior Director, Bid Operations and Sales Programs, für die Software AG tätig. Sie wurde zur stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

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 Lucas 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.

Ausschüsse

Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats der Software AG sind in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats geregelt. Diese regelt neben den Aufgaben und Befugnissen des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, der Organisation von Sitzungen und der Beschlussfassung unter anderem die Bildung von Ausschüssen. Vorstand, Aufsichtsrat und die Ausschüsse arbeiten mit dem Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung der Software AG eng zusammen.

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse eingerichtet: den Prüfungsausschuss, den Personalausschuss und den Nominierungsausschuss.

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie die Vergütung, Bestellung, Wiederbestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern betreffen. Der Personalausschuss hat drei Mitglieder. Den Vorsitz im Personalausschuss führt der Vorsitzende des Aufsichtsrats. Weitere Mitglieder des Personalausschusses waren im Jahr 2021 Bettina Schraudolf (Arbeitnehmervertreterin) und Ursula Soritsch-Renier (Anteilseignervertreterin). Bis November 2021 gehörten dem Personalausschuss neben dem Vorsitzenden die Herren Guido Falkenberg (Arbeitnehmervertreter) und Markus Ziener (Anteilseignervertreter) an.

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung, Prüfung unterjähriger Finanzinformationen sowie der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems und der Compliance. Zudem ist der Prüfungsausschuss mit der Abschlussprüfung, hier insbesondere der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Qualität der Abschlussprüfung und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen befasst. Der Prüfungsausschuss hat drei Mitglieder. Dies waren im Geschäftsjahr 2021 Ralf Dieter (Vorsitz, Anteilseignervertreter), Madlen Ehrlich (Arbeitnehmervertreterin) und Markus Ziener (Anteilseignervertreter). Bis November 2021 gehörten dem Prüfungsausschuss neben dem Vorsitzenden Frau Ursula Soritsch-Renier (Anteilseignervertreterin) und Herr Christian Zimmermann (Arbeitnehmervertreter) an. Mit Wirkung ab 1. Februar 2022 hat der Aufsichtsrat

Markus Ziener zum neuen Vorsitzenden des Prüfungsausschusses gewählt. Nach seiner gerichtlichen Bestellung als Aufsichtsratsmitglied wurde Christian Lucas vom Aufsichtsrat zum Mitglied des Prüfungsausschusses bestellt. Ralf Dieter, Markus Ziener und Christian Lucas verfügen aufgrund ihrer beruflichen Praxis sowohl über Sachverstand auf dem Gebiet Rechnungslegung als auch auf dem Gebiet Abschlussprüfung. Markus Ziener ist langjähriger Finanzvorstand der Software AG-Stiftung und war bereits früher Vorsitzender bzw. Mitglied des Prüfungsausschusses der Software AG. Christian Lucas war nach seiner Tätigkeit als Strategieberater als Investmentbanker tätig. Seit seiner Tätigkeit bei Silver Lake ab dem Jahr 2010 hatte er zahlreiche Positionen in vergleichbaren ausländischen Aufsichtsgremien inne und hat dabei auch seine im Rahmen des Studiums und der beruflichen Tätigkeit erworbene Kenntnis in Rechnungslegung und Abschlussprüfung vertieft.

Der **Nominierungsausschuss** schlägt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für die Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vor. Er besteht ausschließlich aus Anteilseignervertretern. Im Geschäftsjahr 2021 waren die Mitglieder des Nominierungsausschusses Karl-Heinz Streibich (Vorsitz), Markus Ziener und Ralf Dieter.

Selbstbeurteilung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats beurteilen regelmäßig, wie wirksam der Aufsichtsrat insgesamt und seine Ausschüsse ihre Aufgaben erfüllen (Selbstbeurteilung); anhand eines Fragebogens werden alle Bereiche der Arbeit des Aufsichtsrats von den Mitgliedern individuell beurteilt. Der Fragebogen umfasst mehr als 30 Fragen. Den Schwerpunkt der Selbstbeurteilung bilden die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, die Bereitstellung von Informationen, die Vor- und Nachbereitung von Sitzungen, Ausschusszuständigkeiten sowie Fortbildungsmaßnahmen und Nachfolgeplanung. Die Ergebnisse dieser jährlichen Selbstbeurteilung werden ausführlich im Gremium diskutiert, und gegebenenfalls werden Maßnahmen zur Steigerung der Wirksamkeit vereinbart. Die Selbstbeurteilung des Aufsichtsrats wurde im Jahr 2020 in der Dezembersitzung angestoßen, die Evaluation der Ergebnisse erfolgte in der Sitzung des Aufsichtsrats am 5. Februar 2021. Es zeigte sich eine insgesamt gute Bewertung der

Aktivitäten und Arbeit des Aufsichtsrats, insbesondere in Bezug auf Sitzungsrhythmus, Diskussionen in den Sitzungen und Unterstützung bei der Amtseinführung. Im Aufsichtsrat besprochene Maßnahmen wurden im Berichtsjahr 2021 umgesetzt. Im Dezember 2021 wurde erneut eine Selbstbeurteilung angestoßen, deren Ergebnisse im Januar 2022 im Aufsichtsrat vorgestellt und besprochen wurden.

Aus- und Fortbildungsmaßnahmen

Die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, beispielsweise zu Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und zu neuen, zukunftsweisenden Technologien, nehmen die Mitglieder des Aufsichtsrats eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft unterstützt. Bei besonderen, den Aufsichtsrat oder die Gesellschaft betreffenden Änderungen des regulativen Umfelds erfolgen Schulungen durch interne und externe Experten. Zur gezielten Weiterbildung werden bei Bedarf interne Informationsveranstaltungen angeboten.

Die Gesellschaft unterstützte und unterstützt die Mitglieder des Aufsichtsrats im Zuge der Amtseinführung im Rahmen eines Onboarding-Prozesses. Unter anderem fanden zwischen jedem neuen Mitglied des Aufsichtsrats und jedem Vorstandsmitglied Einzelgespräche zum Austausch über grundsätzliche und aktuelle Themen der einzelnen Vorstandsbereiche und des Unternehmens statt. Zudem haben die neuen Mitglieder an externen Schulungsveranstaltungen teilgenommen. Ferner wurde in den Sitzungen über geänderte Governance-Anforderungen informiert, unter anderem über Änderungen durch das Gesetz zur Stärkung der Finanzmarktintegrität, das Gesetz zur Ergänzung und Änderung der Regelungen für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst und die EU-Taxonomieverordnung sowie über geänderte Governance-Anforderungen im Hinblick auf die Vergütungsberichterstattung.

Weitere Einzelheiten zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse können dem Bericht des Aufsichtsrats entnommen werden. Nähere Angaben zu den aktuellen Mitgliedern des Aufsichtsrats, deren Lebensläufe und Zugehörigkeiten zu den Ausschüssen finden sich auf der Website der Gesellschaft unter [Management der Software AG](#) und [Corporate Governance](#). Die Lebensläufe werden regelmäßig, mindestens einmal jährlich, aktualisiert.

ZIELGRÖSSEN FÜR DEN FRAUENANTEIL GEMÄSS §§ 76 ABS. 4 UND 111 ABS. 5 AKTG

In seiner Sitzung am 17. Mai 2017 hat der Aufsichtsrat eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von 16,67 Prozent und im Vorstand von 0 Prozent festgelegt. Die Frist zur Erreichung dieser Zielgrößen war bis zum 30. April 2022 gesetzt worden. Zum 31. Dezember 2021 übertraf die Besetzung des Aufsichtsrats die Zielgröße um 33,33 Prozentpunkte, und die Besetzung des Vorstands übertraf die Zielgröße um 25 Prozentpunkte.

Da der Aufsichtsrat von der wesentlichen Bedeutung der Diversitätsförderung überzeugt ist, hat er in seiner Sitzung am 28. Februar 2022 nun das Ziel gesetzt, bis Ende Mai 2025 einen Anteil von Frauen im Vorstand von mindestens 25 Prozent (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung eines von vier Vorstandsmitgliedern) zu halten oder zu erreichen.

Die Arbeitnehmer der Software AG haben im Berichtsjahr zwei Frauen in den Aufsichtsrat gewählt, die zwei männliche Kollegen abgelöst haben. Dies möchte der Aufsichtsrat zum Anlass nehmen, auch die Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat auf 33,33 Prozent festzulegen (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zwei von sechs Aufsichtsratsmitgliedern). Diese Zielgröße soll bis Ende Mai 2025 gehalten oder erreicht werden.

Entsprechend den Vorgaben des § 76 IV AktG hat der Vorstand in seiner Sitzung vom 20. Juli 2017 Zielgrößen für den Frauenanteil in der ersten und zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands festgelegt: Diese lauten für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands 12 Prozent und für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands 15 Prozent. Die Frist zur Erreichung dieser Zielgrößen war bis zum 30. Juni 2022 gesetzt worden. Zum 31. Dezember 2021 lag der Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 18,3 Prozent und in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 22,2 Prozent. Beide Werte lagen damit oberhalb der jeweiligen Zielgröße.

An diesen Werten lässt sich deutlich ablesen, dass die Maßnahmen zur Steigerung des Frauenanteils in den Führungsebenen über die ursprüngliche Planung hinaus erfolgreich waren und sind. Der Vorstand hat deshalb in seiner Sitzung vom 14. Januar 2022 vorzeitig neue Zielgrößen beschlossen, um die ambitionierte

Arbeit an diesen Zielgrößen fortzuführen. Die neuen Zielgrößen, die bis Ende Mai 2025 erreicht werden sollen, betragen für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstandes 22,7 Prozent (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung 5 von 21 Personen) und für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstandes 24,1 Prozent (zum Zeitpunkt der Beschlussfassung 14 von 58 Personen).

DIVERSITÄTSKONZEPT, ZIELE FÜR DIE ZUSAMMENSETZUNG UND KOMPETENZPROFIL

Der Aufsichtsrat ist davon überzeugt, dass Diversität für die erfolgreiche Entwicklung der Software AG von wesentlicher Bedeutung ist. Diversität im Unternehmen zu fördern, konkret auch bei der Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand, soll dazu beitragen, den nachhaltigen Erfolg der Software AG zu sichern. Das Konzept beinhaltet Altersgrenzen und Amtsdauerbegrenzungen, Geschlechterquoten (wie sie unter Zielgrößen für den Frauenanteil beschrieben sind) sowie den expliziten Anspruch, einen sinnvollen und möglichst breiten Bildungs- und Erfahrungsmix (berufliche Erfahrung) sowie eine breite internationale Erfahrung bzw. Internationalität in den Gremien abzubilden.

Vorstand

Für den Vorstand hat der Aufsichtsrat eine Altersgrenze von 65 Jahren sowie einen Frauenanteil (siehe [Zielgrößen für den Frauenanteil](#)) festgesetzt. Darüber hinaus sieht der Aufsichtsrat keinen Grund, ein starres Diversitätskonzept für den Vorstand festzuschreiben. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats betrachtet regelmäßig die Zusammensetzung des Vorstands und gleicht das im Vorstand vertretene Kompetenz- und Erfahrungsprofil mit seinen aktuellen Anforderungen an den Vorstand ab. Der Umgang mit den Ergebnissen dieser Abgleiche liegt im Ermessen des Personalausschusses des Aufsichtsrats. Ziel dieses Vorgehens ist, vor dem Hintergrund der aktuellen und künftig möglichen Geschäftsentwicklung bestmögliche Kompetenz- und Erfahrungsvielfalt für das Gesamtgremium Vorstand zu erreichen. Darüber hinaus ist die Umsetzung der Ziele für den Vorstand hinsichtlich Altersgrenze und Frauenanteil erreicht bzw. übertroffen.

Nachfolgeplanung

Der Aufsichtsrat sorgt gemeinsam mit dem Vorstand und mit Unterstützung des Personalausschusses für die langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand. Im Nachfolgefall erarbeitet der Personalausschuss unter Berücksichtigung der Qualitäts- und Mandatsanforderungen sowie der Ziele für die Zusammensetzung des Vorstands ein Idealprofil. Basierend hierauf wird eine Auswahl verfügbarer Kandidaten erstellt. Bei Bedarf werden der Aufsichtsrat bzw. der Personalausschuss bei der Entwicklung der Anforderungsprofile und der Auswahl der Kandidaten von externen Beratern unterstützt. Mit den Kandidaten werden strukturierte Gespräche geführt. Anschließend wird dem Aufsichtsrat eine Empfehlung zur Beschlussfassung unterbreitet. Daneben tauscht sich der Aufsichtsratsvorsitzende, der zugleich dem Personalausschuss vorsitzt, regelmäßig mit dem Vorstand über geeignete Kandidaten für den Vorstand aus. Außerdem wird regelmäßig über Talentmanagement und Führungskräfteentwicklung auf der ersten Ebene unterhalb des Vorstands berichtet. So werden unter anderem die vom Vorstand entwickelten Leitlinien für die interne Nachfolgeplanung sowie der Nachfolgeplanungsprozess regelmäßig im Personalausschuss diskutiert. Außerdem werden Entwicklungsmaßnahmen und Aussichten für interne Talente besprochen.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat ist so zusammenzusetzen, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Der Aufsichtsrat der Software AG hat hierzu diversitätsrelevante Ziele für seine Zusammensetzung benannt und ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium erarbeitet. Mitglieder des Aufsichtsrats der Software AG sollen vorbehaltlich besonderer Gründe nur für eine solche Amtsdauer bestellt werden, dass das Amt spätestens mit der ordentlichen Hauptversammlung endet, die auf die Vollendung des 75. Lebensjahrs des Aufsichtsratsmitglieds folgt (Soll-Altersgrenze, vgl. auch § 9 Abs. 3 der Satzung).

Bei Wahlvorschlägen zum Aufsichtsrat sollte eine maximale Amtszeit von 15 Jahren berücksichtigt werden. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses soll über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und

internen Kontrollverfahren verfügen sowie mit der Abschlussprüfung vertraut sein. Schließlich hat sich der Aufsichtsrat eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von 33,33 Prozent gegeben (siehe [Zielgrößen für den Frauenanteil](#)).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats müssen in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist (Unternehmenssoftware), vertraut sein. Folgende Kompetenzfelder und Kenntnisse erachtet der Aufsichtsrat für die Wahrnehmung seines Mandats als wesentlich (Kompetenzprofil):

1. Der fachliche Hintergrund der Mitglieder soll in einem oder mehreren der folgenden Bereiche liegen:
 - a) Informations- und Telekommunikationstechnik, Maschinenbau mit Internet-of-Things-Anwendung, verwandte Branchen
 - b) Direkte oder indirekte Befassung mit Unternehmens-Informationstechnik bzw. Verständnis der Themen Digitalisierung und Softwarelösungen für Unternehmen
 - c) CEO, CTO oder F&E-Vorstand eines Technologieunternehmens
 - d) Kenntnis der Anforderungen an Unternehmen mittelständischer Größenordnung
 - e) Vertiefte Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechnungslegung, des Controllings und des Berichtswesens
 - f) Erfahrung im Umgang mit Investoren, Analysten und Aktionären börsennotierter Unternehmen
2. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen mit den Anforderungen und Verantwortlichkeiten der zweistufigen Organstruktur des deutschen Aktienrechts vertraut sein und die Anforderungen aus dem Deutschen Corporate Governance Kodex kennen.
3. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen über internationale Erfahrung verfügen, insbesondere in einem international tätigen Unternehmen, im Umgang mit Kunden und verschiedenen Märkten.

Ziel dieses Zusammenspiels aus Diversitätskonzept, Kompetenzprofil und Zusammensetzungszielen ist es, in der Zusammensetzung der Gremien – stets unter Berücksichtigung aktueller geschäftlicher und strategischer Prioritäten – auf einen möglichst breit gefächerten Erfahrungsfundus zu achten, sodass die Gremien in ihrer Meinungsbildung aus ihrer Vielfalt heraus die bestmöglichen Entscheidungen für die Software AG treffen können.

Der Aufsichtsrat sieht das Diversitäts- und Kompetenzprofil sowie die konkreten Ziele für seine Zusammensetzung im Geschäftsjahr 2021 als erfüllt an.

Unabhängigkeit

Der Aufsichtsrat erachtet drei unabhängige Mitglieder auf Anteilseignerseite als angemessen. Im Berichtsjahr 2021 sind nach Einschätzung des Aufsichtsrats alle Anteilseignervertreter unabhängig, dies sind der Vorsitzende Karl-Heinz Streibich und die Mitglieder Ralf Dieter, Ursula Soritsch-Renier und Markus Ziener. Im Jahr 2021 wurde zudem eine externe Rechtsanwaltskanzlei mit der Überprüfung der Unabhängigkeit beauftragt, die diese bestätigt hat. Anhand der Präsenzzahlen der letzten drei Hauptversammlungen hat der Aufsichtsrat festgestellt, dass die Software AG keinen kontrollierenden Aktionär mit nachhaltiger Hauptversammlungsmehrheit hat. Bei Herrn Ziener sieht der Aufsichtsrat daher trotz seiner Beschäftigung bei der Software AG-Stiftung keine Abhängigkeit. Herr Streibich war zwar knapp zwei Jahre vor seiner Wahl in den Aufsichtsrat Mitglied des Vorstands der Gesellschaft. Jedoch war die Cooling-off-Periode von zwei Jahren mit 36 noch fehlenden Tagen vor der Wahl nahezu vollständig beendet. Gegen eine Abhängigkeit spricht außerdem, dass alle Vorstandsressorts seit April 2017 neu besetzt wurden und dass die Software AG keine direkten oder mittelbaren geschäftlichen Beziehungen zu Mitgliedern des Aufsichtsrats unterhält. Ralf Dieter war bis Ende 2021 Vorstandsvorsitzender der Dürr AG. Konzerngesellschaften der Dürr AG sind Kunden des Software AG-Konzerns. Die Software AG und der Dürr-Konzern haben zusammen mit weiteren Gesellschaftern die ADAMOS GmbH gegründet. Alle Gesellschafter der ADAMOS GmbH halten jeweils einen Anteil von 12,5 Prozent an der Gesellschaft. Ralf Dieter ist Beiratsvorsitzender der ADAMOS GmbH. Der Aufsichtsrat sieht sowohl den Umfang der Kundenbeziehungen als auch die Beteiligung an der ADAMOS GmbH nicht als wesentliche geschäftliche Beziehung an. Zudem existieren insbesondere keine Berater- und sonstigen Dienstleistungs- oder Werkverträge untereinander.

Nachdem Herr Karl-Heinz Streibich und Herr Ralf Dieter ihre Ämter mit Wirkung zum Ablauf des 31. Januar 2022 niedergelegt haben, hat das Amtsgericht Darmstadt Herrn Christian Lucas mit Beschluss vom 27. Januar 2022, der am 3. Februar 2022 wirksam wurde, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Er ist nach

Einschätzung des Aufsichtsrats unabhängig. Christian Lucas ist Managing Director von Silver Lake, einem Fonds, der Wandelschuldverschreibungen an der Software AG gezeichnet und übernommen hat, die zur Wandelung in bis zu 7,4 Millionen Aktien berechtigen. Zudem hat Silver Lake einen Beratungsvertrag mit der Software AG abgeschlossen, unter dem Silver Lake auf Wunsch und nach Abruf der Software AG Beratungsdienstleistungen für die Software AG erbringt, ohne dass hierfür eine Gebühr berechnet wird. Beide Vertragsverhältnisse erschüttern nach Ansicht des Aufsichtsrats nicht die Unabhängigkeit von Christian Lucas.

WEITERE ANGABEN ZUR CORPORATE GOVERNANCE

Aktionäre und Hauptversammlung

Die **Hauptversammlung** ist ein zentrales Organ der Software AG. Auf der Hauptversammlung können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihre Stimmrechte ausüben. Die Software AG lädt ihre Aktionäre zur Teilnahme an ihrer Hauptversammlung ein. Diese fasst wichtige Beschlüsse wie die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats, die Wahl der Anteilseignervertreter und des Abschlussprüfers sowie über Satzungsänderungen, Kapitalmaßnahmen, Unternehmensverträge und Umwandlungen. Nicht zuletzt entscheiden die Aktionäre über die Gewinnverwendung sowie mit beratendem Charakter über die Billigung des vom Aufsichtsrat vorgelegten Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder, über die konkrete Vergütung des Aufsichtsrats und mit empfehlendem Charakter über die Billigung des Vergütungsberichts für das vorausgegangene Geschäftsjahr. Nach einem festen Finanzkalender erhalten die Aktionäre regelmäßig viermal im Jahr Informationen über die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Software AG.

Aufgrund der Beschränkungen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie fand zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie die ordentliche Hauptversammlung am 12. Mai 2021 in einem virtuellen Format statt. Die Präsenz betrug rund 77 Prozent des stimmberechtigten Kapitals. Die nächste ordentliche Hauptversammlung ist für den 17. Mai 2022 terminiert.

Gemäß der Anregung des DCGK führt die Software AG ihre Hauptversammlung konzentriert in einem Zeitrahmen von möglichst vier Stunden durch. In der im Berichtsjahr abgehaltenen ordentlichen Haupt-

versammlung wurden alle ordnungsgemäß eingereichten Fragen aufgegriffen und beantwortet. Um den Aktionären die Einreichung von gezielten Fragen zu erleichtern, wurde die Rede des Vorstandsvorsitzenden vorab auf der Website der Gesellschaft zur Verfügung gestellt. Aktionäre konnten per Briefwahl (auch elektronisch) und mittels des weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreters der Gesellschaft abstimmen. Die [Einladung zur Hauptversammlung](#) wird auf der Website der Software AG unter Hauptversammlung zugänglich gemacht. Dort sind auch die Abstimmungsergebnisse und Präsentationen vorangegangener Hauptversammlungen veröffentlicht.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (nachfolgend: BDO AG), ist von der Hauptversammlung 2021 erneut zum **Abschlussprüfer der Software AG** gewählt worden.

Zustimmungspflichtige Nichtprüfungsleistungen dürfen vom Abschlussprüfer nur erbracht werden, wenn und insoweit diese vom Prüfungsausschuss gemäß dem gesetzlich vorgesehenen Billigungsverfahren gebilligt worden sind. Zu keinem Zeitpunkt bestanden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begründen könnten.

Der Aufsichtsrat, vertreten durch den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, hat gemäß Hauptversammlungsbeschluss dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag erteilt und mit ihm das Honorar vereinbart. Im Rahmen der Auftragserteilung vereinbart der Vorsitzende des Prüfungsausschusses mit dem Abschlussprüfer auch die Berichtspflichten gemäß dem DCGK. Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung. Vor Erteilung des Prüfungsauftrags hat sich der Prüfungsausschuss von der Unabhängigkeit der BDO AG überzeugt.

MANAGERS' TRANSACTIONS (MITTEILUNG ÜBER GESCHÄFTE VON FÜHRUNGSPERSONEN NACH ART. 19 MAR)

Eigengeschäfte von Personen, die Führungsaufgaben wahrnehmen, sowie von mit diesen in enger Beziehung stehenden (natürlichen und juristischen) Personen sind auf der Unternehmens-Website unter [Managers' Transactions](#) einzusehen. Im Kalenderjahr 2021 wurden drei mitteilungspflichtige Geschäfte gemeldet.

BERICHT DES AUF SICHTSRATS

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

nach meiner Ernennung zum Mitglied und Vorsitzenden des Aufsichtsrats Anfang Februar 2022 freue ich mich, über die Aktivitäten meiner Kollegen im Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2021 wie folgt zu berichten: Neben den Herausforderungen, die die COVID-19-Pandemie auch im vergangenen Jahr mit sich brachte, war das Geschäftsjahr 2021 für die Software AG geprägt von der konsequenten Umsetzung der Konzernstrategie sowie der fortlaufenden Transformation (Helix), die der Aufsichtsrat aktiv, umsichtig und mit kritischem Rat begleitet hat. Meilensteine und Fortschritte wurden im Laufe des Jahres aufmerksam verfolgt und diskutiert.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2021 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Dabei war der Aufsichtsrat in alle Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die Software AG waren, unmittelbar eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in mündlichen und schriftlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Strategie, des Stands der Strategieumsetzung, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie der Compliance und stand dem Aufsichtsrat in den Sitzungen für Fragen und Erörterungen zur Verfügung. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden detailliert erläutert. Insbesondere zum Thema IT-Sicherheit und zu den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie wurde dem Aufsichtsrat auch außerhalb der Sitzungen regelmäßig berichtet.



Christian Lucas

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstandsvorsitzenden und beriet mit ihm die Strategie, die Planung, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement sowie die Compliance der Software AG. Er wurde über wichtige Ereignisse unverzüglich durch den Vorsitzenden des Vorstands informiert. Das Verhältnis zwischen Vorstand und Aufsichtsrat zeichnete sich durch eine enge, vertrauensvolle Kooperation und einen offenen, konstruktiven Dialog aus.

Die Beratungen im Aufsichtsrat erstreckten sich unter anderem auf die Umsetzung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und das strategische Private Investment in Public Equity (PIPE) von Silver Lake sowie die Finalisierung des neuen Vorstandsvergütungssystems. Der Aufsichtsrat hat zusammen mit dem Vorstand die Quartals- und Halbjahresergebnisse und -berichte diskutiert und die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert. Geschäfte, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedurften, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden. Entscheidungsrelevante Unterlagen wurden

dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der jeweiligen Sitzung zugeleitet. Seine Beschlüsse fasste der Aufsichtsrat nach eingehender Prüfung und Erörterung und gestützt auf Entscheidungsvorlagen sowie Gespräche. Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung des Vorstands sorgfältig kontrolliert und bestätigt, dass dieser in jeder Hinsicht rechtmäßig, ordnungsgemäß und wirtschaftlich gehandelt hat.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr insgesamt zu elf Sitzungen zusammengekommen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben an den Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse, die während des Berichtsjahres stattfanden, teilgenommen. Der Aufsichtsrat hat regelmäßig ohne den Vorstand getagt. Zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie wurden insbesondere im Frühjahr und wieder ab Herbst Sitzungen überwiegend als Telefon- oder Videokonferenzen abgehalten. Außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats erfolgten vier Beschlussfassungen zu einzelnen Beschlussgegenständen.

Die Sitzungsteilnahme der Mitglieder an den im Geschäftsjahr 2021 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse¹ wird in nachstehender Tabelle dargestellt.

In seinen **ersten vier Sitzungen** des Geschäftsjahrs im **Januar und Februar 2021** hat der Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex sowie die [Erklärung zur Unternehmensführung](#) verabschiedet und die Selbstbeurteilung der Wirksam-

keit der Erfüllung der Aufgaben des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse vorgenommen. Zudem hat er sich insbesondere mit dem Ausscheiden des Vorstandsmitglieds John Schweitzer, der Finalisierung des neuen Vorstandsvergütungssystems sowie des Budgets und den Zielen für die Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 und 2021 befasst.

In der Bilanzsitzung am **15. März 2021** wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2020 diskutiert und dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung über den Stand der Umsetzung der Strategie informiert und die Beschlussvorschläge für die Tagesordnung der Hauptversammlung verabschiedet.

In **zwei Sitzungen im Mai und Juni 2021** kam der Aufsichtsrat zusammen, um sich eingehend mit dem Fortschritt der Transformation, der Unternehmensstrategie, den Finanzergebnissen im ersten Quartal und dem Ausblick auf das erste Halbjahr zu befassen.

Am **23. Juli 2021** hielt der Aufsichtsrat eine Strategiesitzung ab, in der er sich umfassend vom Vorstand über die IT-Strategie, Talentgewinnung und -entwicklung, Technologievision und Produktstrategie sowie strategische Optionen informieren ließ und sich hierzu mit dem Vorstand beriet. Zudem wurden die Ergebnisse des zweiten Quartals 2021 und der Ausblick auf das zweite Halbjahr 2021 erörtert.

Aufsichtsratssitzungen 2021

Aufsichtsratsmitglieder	Plenum		Personalausschuss ²		Prüfungsausschuss ³	
	Teilnahme	in %	Teilnahme	in %	Teilnahme	in %
Karl-Heinz Streibich, Vorsitzender	11/11	100	8/8	100		
Guido Falkenberg (bis 04.11.2021 auch stellvertretender Vorsitzender)	9/9	100	7/7	100		
Madlen Ehrlich (seit 04.11.2021 auch stellvertretende Vorsitzende)	2/2	100			2/2	100
Ralf Dieter	11/11	100			6/6	100
Bettina Schraudolf (seit 04.11.2021)	2/2	100	1/1	100		
Ursula Soritsch-Renier	11/11	100	1/1	100	2/2	100
Markus Ziener	11/11	100	7/7	100		
Christian Zimmermann (bis 04.11.2021)	9/9	100			4/4	100

¹ Der Nominierungsausschuss hat im Geschäftsjahr 2021 nicht getagt.

² Guido Falkenberg und Markus Ziener sind im November 2021 aus dem Personalausschuss ausgeschieden, neue Mitglieder waren seitdem Bettina Schraudolf und Ursula Soritsch-Renier.

³ Ursula Soritsch-Renier und Christian Zimmermann sind im November 2021 aus dem Prüfungsausschuss ausgeschieden, neue Mitglieder waren seitdem Madlen Ehrlich und Markus Ziener.

Am **26. Oktober 2021** berichtete der Vorsitzende des Prüfungsausschusses insbesondere über die Ausschreibung der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2022, die zu einer Empfehlung führte, die dem Aufsichtsrat unterbreitet wurde. Zudem wurden die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung #MyVoice vorgestellt sowie aktuelle Corporate-Governance-Themen und die Ergebnisse des dritten Quartals sowie der Ausblick auf das vierte Quartal 2021 besprochen.

Wesentliche Themen in den Sitzungen am **2. und 13. Dezember 2021** waren die langfristige Nachfolgeplanung, Personalentwicklung und -strategie, die Strategie für Corporate Sustainability und Environment, Social und Governance (ESG), das Budget 2022 sowie das strategische PIPE-Investment von Silver Lake und der anstehende Wechsel im Aufsichtsrat.

AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Personal-, einen Prüfungs- und einen Nominierungsausschuss eingerichtet. Die Ausschüsse bereiten die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie die im Plenum zu behandelnden Themen vor. Entscheidungsbefugnisse sind, soweit zulässig, auf die Ausschüsse übertragen. Der jeweilige Ausschussvorsitzende berichtet regelmäßig im Aufsichtsratsplenum über das Ergebnis der jeweiligen Ausschusssitzungen. Einzelheiten über die Zusammensetzung und Arbeitsweise des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse sind in der [Erklärung zur Unternehmensführung](#) veröffentlicht, die über die Website der Software AG eingesehen werden kann. Jedes Aufsichtsratsmitglied hat während des Berichtsjahrs an allen Sitzungen der Ausschüsse teilgenommen, denen es angehörte.

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie Regelungen zu Bezügen von Vorstandsmitgliedern oder Bestellungsbeschlüsse betreffen. Der Personalausschuss tagte im Geschäftsjahr 2021 acht Mal. Er befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands und bereitete Entscheidungen des Aufsichtsrats vor, insbesondere im Hinblick auf das Ausscheiden des Vorstandsmitglieds John Schweitzer, die Ziele der Mitglieder des Vorstands und die Finalisierung des Vergütungssystems für den Vorstand sowie die Verlängerung der Bestellung und des Vertrags des Produktvorstands Dr. Stefan Sigg.

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses,

der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems und der Compliance, der unterjährigen Finanzinformationen sowie der Abschlussprüfung, insbesondere der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Qualität der Abschlussprüfung und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen. Des Weiteren bereitet der Prüfungsausschuss die Diskussion und die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses vor. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2021 sechs Mal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 15. März 2021 in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer mit dem Jahres- und Konzernabschluss, dem zusammengefassten Lagebericht, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2021 und der entsprechenden Beschlussempfehlung des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Er befasste sich zudem mit der Qualität der Abschlussprüfung sowie der Ausschreibung der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2022. Darüber hinaus informierte sich der Prüfungsausschuss in dieser Sitzung über die interne Revision und Fragen der Compliance. In seinen weiteren Sitzungen führte der Prüfungsausschuss im Geschäftsjahr 2021 insbesondere die im Jahr 2020 eingeleitete Ausschreibung der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2022 im Rahmen eines strukturierten Auswahlverfahrens fort, unterstützt durch ein von ihm beauftragtes Projektteam. Der Prüfungsausschuss hat die Ausschreibung in einem Bericht dokumentiert und dem Aufsichtsrat nach sorgfältiger Analyse der eingegangenen Angebote und mehreren Präsentationsrunden zwei Kandidaten unter Nennung einer begründeten Präferenz als Wahlvorschlag an die Hauptversammlung empfohlen. Weitere Themenschwerpunkte des Prüfungsausschusses im Geschäftsjahr 2021 waren die Prüfungsschwerpunkte, Nichtprüfungsleistungen und die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sowie Compliance. Zudem ließ er sich über wesentliche Rechtsstreitigkeiten informieren und den Risikobericht vorlegen.

Der **Nominierungsausschuss** hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Der Nominierungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2021 nicht.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS-PRÜFUNG

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2021 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (nachfolgend: BDO AG), erteilt. Die BDO AG prüft die Software AG seit dem Jahr 1997. Nach Durchführung einer Ausschreibung der Prüfungsleistungen für das Geschäftsjahr 2022 unter Federführung des Prüfungsausschusses und nach ausführlicher Erläuterung der Auswahlkriterien und Diskussion der Kandidaten durch den Prüfungsausschuss beschloss der Aufsichtsrat, der Hauptversammlung im Mai 2022 die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Wahl zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 vorzuschlagen.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 sowie der zusammengefasste Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG geprüft worden. Sie hat uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Unterzeichner des Bestätigungsvermerks und bei der BDO AG für die Prüfung zuständig sind die Herren Wirtschaftsprüfer Ralf Pfeiffer und Klaus Eckmann. Herr Klaus Eckmann ist zum fünften Mal für die Prüfung zuständig, und Herr Ralf Pfeiffer war erstmals bei der Prüfung des Jahresabschlusses 2015 tätig. Der Aufsichtsrat hat durch die BDO AG zudem nach § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG eine freiwillige externe inhaltliche Überprüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung zur Erlangung begrenzter Sicherheit vornehmen lassen.

Jahres- und Konzernabschluss und zusammengefasster Lagebericht (einschließlich der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung) sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat durch den Vorstand und die für die Durchführung der Prüfung verantwortlichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Auch der Vermerk der BDO AG über die Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern übermittelt. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Ab-

schlüsse, den zusammengefassten Lagebericht und die Prüfungsberichte in ihren Sitzungen am 17. und 18. März 2022 eingehend geprüft. Der Abschlussprüfer berichtete in beiden Sitzungen über den Umfang, die Schwerpunkte sowie die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung, ging dabei insbesondere auf die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte und die vorgenommenen Prüfungshandlungen ein und stand für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat waren keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat stimmte dem Ergebnis der Abschlussprüfungen zu, schloss sich bei der Beurteilung der Lage von Konzern und Software AG der Einschätzung des Vorstands an und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns unterstützt der Aufsichtsrat.

Der Vergütungsbericht wurde durch den Abschlussprüfer gesondert geprüft. Neben der gesetzlich erforderlichen formellen Prüfung gemäß § 162 Abs. 1 und 2 AktG wurde der Vergütungsbericht darüber hinaus auch inhaltlich geprüft. Hierzu wurde der Abschlussprüfer vom Aufsichtsrat im Rahmen seiner Sitzung am 27. September 2021 beauftragt. Einzelheiten zum Vergütungsbericht finden sich auf der Website der Gesellschaft unter [Vergütungssysteme und -bericht](#).

CORPORATE GOVERNANCE

Auch im Geschäftsjahr 2021 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). So hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 26. Januar 2021 die jährliche Entsprechenserklärung (DCGK) verabschiedet.

Interessenkonflikte aufseiten der Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten. Bei der Beschlussfassung über die Zustimmung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen hat sich Herr Markus Ziener vorsorglich bei der Abstimmung enthalten.

Über die Umsetzung des DCGK berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich in der Erklärung zur Unternehmensführung. Die Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft unter [Entsprechenserklärung](#) veröffentlicht.

VERÄNDERUNGEN IN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

John Schweitzer, Chief Revenue Officer, hat sein Vorstandsmandat per 13. Januar 2021 niedergelegt. Sanjay Brahmawar hat zusätzlich zu seinen bestehenden Verantwortungsbereichen die Verantwortung für dessen Bereich übernommen. Die Bestellung von Dr. Stefan Sigg, Chief Product Officer, als Mitglied des Vorstands sowie sein Vertrag wurden um weitere fünf Jahre bis zum 31. März 2027 verlängert.

Bei der am 28. Oktober 2021 nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes durchgeführten Aufsichtsratswahl wurden Frau Bettina Schraudolf (Ersatzmitglied: Herr Jörg Anton) und Frau Madlen Ehrlich als Aufsichtsratsmitglieder gewählt. Sie sind seit der Bekanntgabe des Ergebnisses durch den Hauptwahlvorstand am 4. November 2021 im Amt. Damit sind die Herren Guido Falkenberg und Christian Zimmermann, die vom Amtsgericht Darmstadt mit Wirkung zum 26. Juni 2020 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt worden waren, aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

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 Lucas 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.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden bei ihrer Amtseinführung sowie den Aus- und Fortbildungsmaßnahmen angemessen unterstützt. Insbesondere fanden im Rahmen eines Onboarding-Prozesses zwischen jedem neuen Mitglied des Aufsichtsrats und jedem Vorstandsmitglied Einzelgespräche zum Austausch über grundsätzliche und aktuelle Themen der einzelnen Vorstandsbereiche und des Unternehmens statt. Zu den geänderten regulatorischen Anforderungen fanden Schulungen statt.

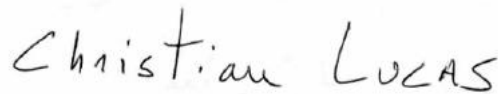
Einzelheiten über die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zu den Aus- und Fortbildungsmaßnahmen der Aufsichtsratsmitglieder sind in der [Erklärung zur Unternehmensführung](#) veröffentlicht, die über die Website der Software AG eingesehen werden kann.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2021.

Darmstadt, 18. März 2022

Der Aufsichtsrat

Mit freundlichen Grüßen



Christian Lucas

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#) sowie auf der Website der Software AG unter [Management](#).



**WIRTSCHAFTS-
BERICHT S. 87**

ZUSAMMEN- GEFASSTER LAGEBERICHT

**ZUSAMMENGEFASSTE
NICHTFINANZIELLE
ERKLÄRUNG S. 110**

**CHANCEN- UND
RISIKOBERICHT S. 149**



**GRUNDLAGEN
DES KONZERNS** S. 62

**ÜBERNAHMERECHTLICHE
ANGABEN** S. 174

**ERKLÄRUNG ZUR
UNTERNEHMENS-
FÜHRUNG** S. 177

**PROGNOSE-
BERICHT** S. 142

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 zukunftsreichen 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

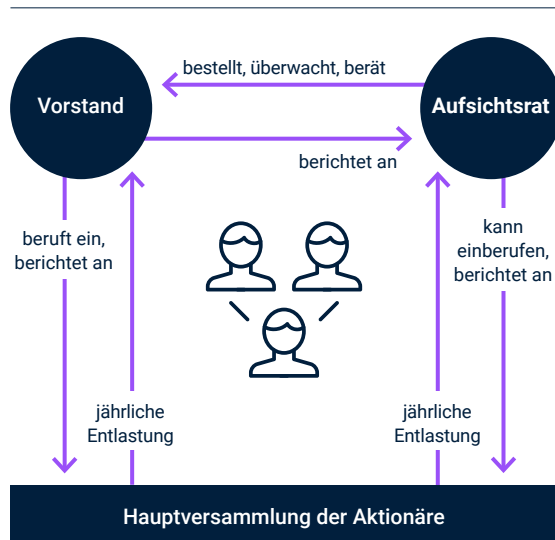
Vollzeitkräfte	31.12.2021	31.12.2020	+/- in %
Insgesamt	4.819	4.700	+3
Consulting und Services	1.526	1.490	+2
Forschung und Entwicklung	1.477	1.494	-1
Vertrieb und Marketing	1.074	1.027	+5
Verwaltung	742	689	+8
Deutschland	1.385	1.314	+5
Indien	1.097	1.043	+5
USA	601	629	-4
Andere Länder	1.736	1.714	+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 herstellerneutralen Branchenwissen unterstützt die Software AG zudem Unternehmen bei der Digitalisierung im Internet of Things (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 die Ergebnisse 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 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

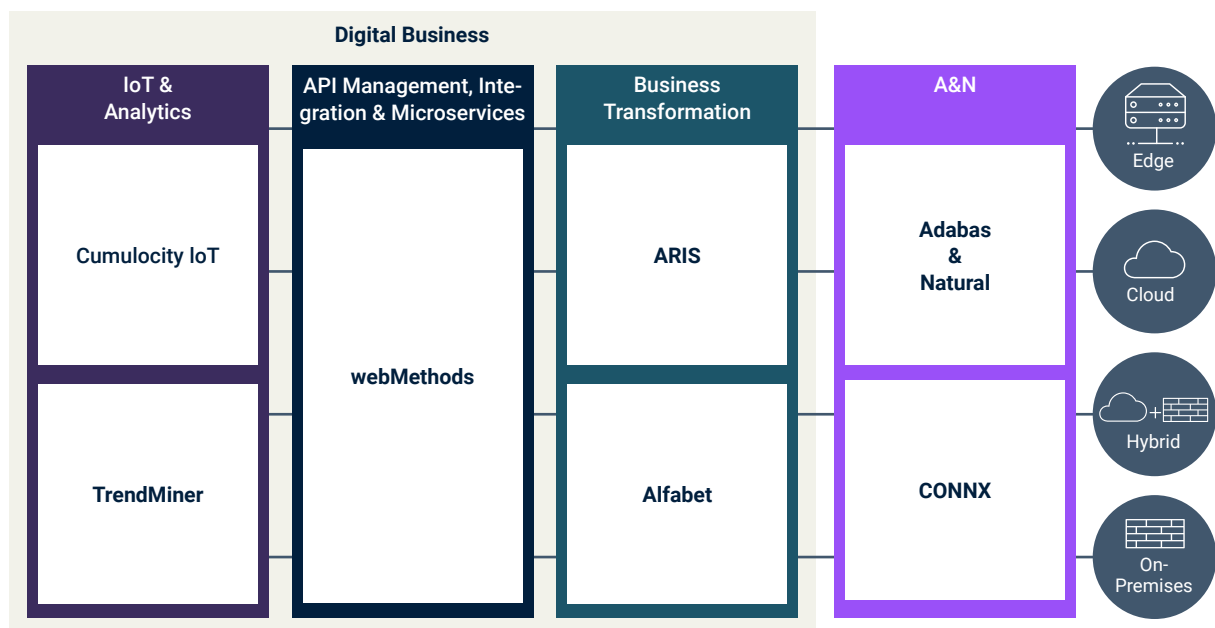
Der Geschäftsbereich Professional Services liefert Implementierungs-, Entwicklungs- und Upgrade-/Migrationsdienstleistungen im Zusammenhang mit dem Gesamtproduktportfolio der Software AG. Im Mittelpunkt steht dabei die Unterstützung der Kunden, damit sie schnellstmöglich den erwarteten Nutzen aus der 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 aktuelle 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 Abonnementsservices 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 Produktumsatzes 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 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

<p>Hersteller-unabhängiges Portfolio</p>	<p>Zuverlässig und bewährt</p>	<p>Die richtige Größe</p>
<p>Die Software AG ermöglicht die Verknüpfung unterschiedlicher Systeme und Technologien verschiedener Anbieter – heute und in Zukunft.</p>	<p>Seit mehr als 50 Jahren arbeitet die Software AG vertrauensvoll mit Tausenden führenden Unternehmen in mehr als 70 Ländern zusammen. Gartner, Forrester und andere Marktanalysten zählen die Software AG aufgrund ihrer Innovationskraft jedes Jahr von Neuem zu den Technologieführern.</p>	<p>Die Software AG ist einerseits groß genug, um Großunternehmen zu unterstützen, andererseits ist sie agil genug, um auf individuelle Kundenanforderungen adäquat einzugehen.</p>

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 Vertriebspipeline 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 Independent-Software-Vendors(ISVs)/-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 & Microservices, 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

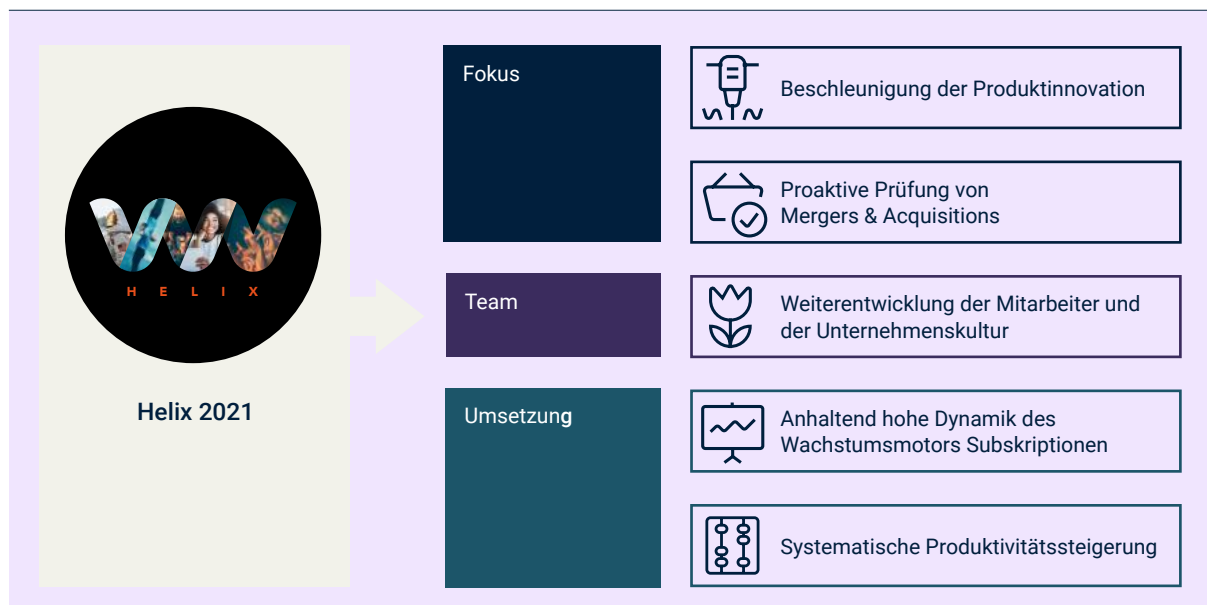
- **Beschleunigung der Produktinnovation:** Im Zentrum der Produktentwicklung im Digital Business stand im Jahr 2021 die Unterstützung der Automatisierung des vernetzten Unternehmens sowie die Unterstützung zentraler, digitaler Transformationsprojekte durch innovative Angebote. Insbesondere Neuentwicklungen, 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 (M&A):** 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 der Mitarbeiter und der 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

Unternehmenstransformation 2021



Executive 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 den 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 Vertriebspipeline zu unterstützen, präziserte 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.

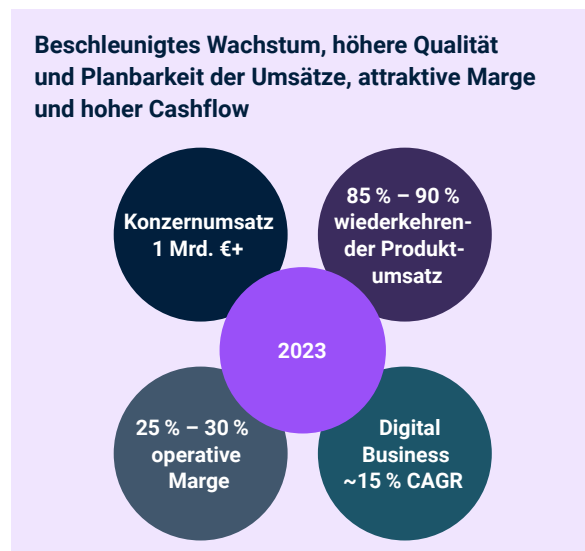
Darüber hinaus erweiterte die Software AG auch im Jahr 2021 ihr Partnernetzwerk, zum Beispiel durch den Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Matillion, Automation Anywhere und SAP. Zusätzlich stärkte der Umstieg aller regionalen Vertriebspartner auf das

neue Partnerprogramm PartnerConnect das Partnernetzwerk und die 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 Verschlinkung 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 Quartalsberichterstattung 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 Subskriptionen 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 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 den 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 durchzuführenden Anpassungsprozess etabliert. Grundlage und Ausgangspunkt dieses Prozesses ist eine regelmäßige Analyse der prognostizierten Auftragseingänge und der daraus resultierenden Umsätze für die jeweiligen Perioden aus dem Customer-Relations-Management(CRM)-System. Diese sind mit dem internen Management-Informationssystem (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 vorgelegt 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 inklusive 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:

	Lizenerlöse 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, in 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 der Umsätze nicht mehr ausreichend. Deshalb ist mit dem Geschäftsjahr 2018 die Kennzahl Annual Recurring Revenue (ARR) als zusätzliche Monitoring-Komponente im Konzern eingeführt worden.

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 nutzungsbasierten 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 **Forderungsmanagement**. Dieses wird zentral von der Software AG gesteuert und in den Landesgesellschaften dezentral operativ umgesetzt. Dabei unterliegt das Forderungsmanagement 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 Positionierung 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

UNTERNEHMENS-SPEZIFISCHE 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 wiederkehrenden Umsatz (Umsatzabwanderung aus Kündigungen und Kapazitätsreduktionen) und zusätzlichem wiederkehrenden 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

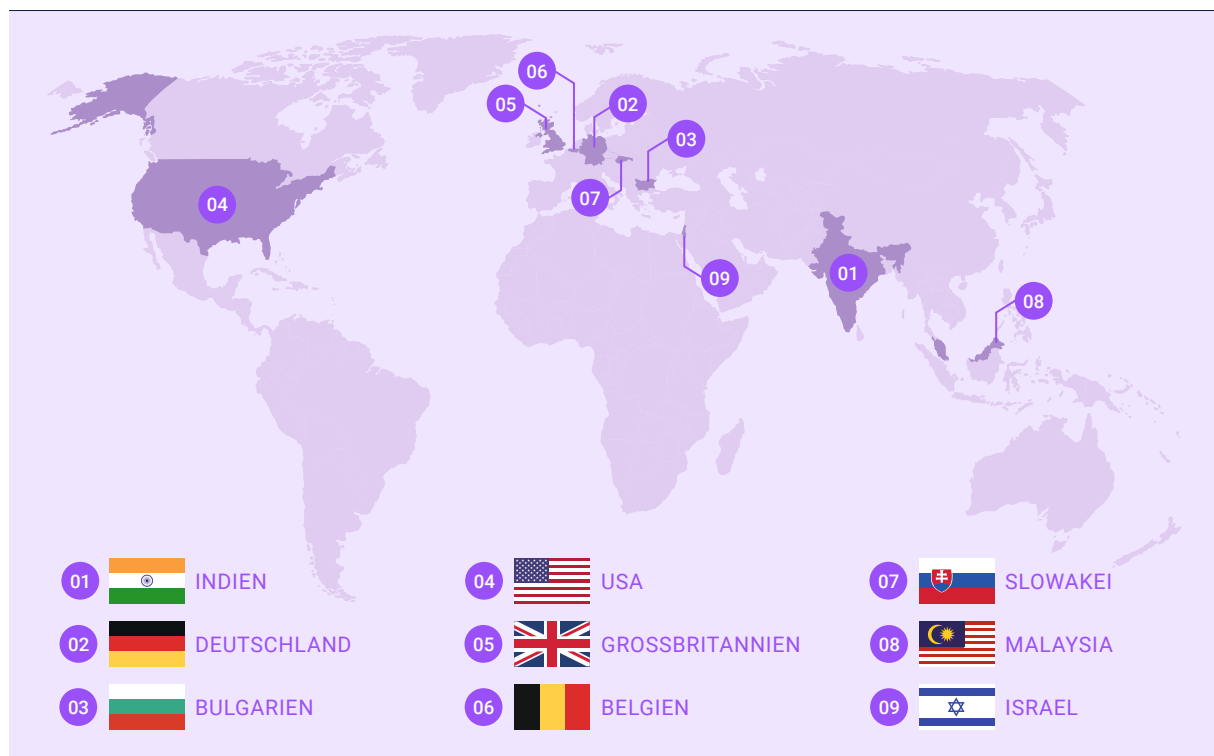
Das übergeordnete Ziel, das die Software AG mit den von ihr angebotenen Produkten und Dienstleistungen verfolgt, ist es, Unternehmen zu ermöglichen, ihre Daten in Werte zu verwandeln.

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 Zuzugewinn 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 1.477 (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 komplementären 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 Test-automatisierung 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 Wachs-

tumsbereich 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 Technologiezukäufe 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 entwickeln. 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** am Fraunhofer Institut IAO. Dort wurden im Berichtsjahr wissenschaftliche Erkenntnisse vorgestellt, Erfahrungen und Best Practices ausgetauscht sowie Handlungsempfehlungen erarbeitet.

WIRTSCHAFTS- BERICHT

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

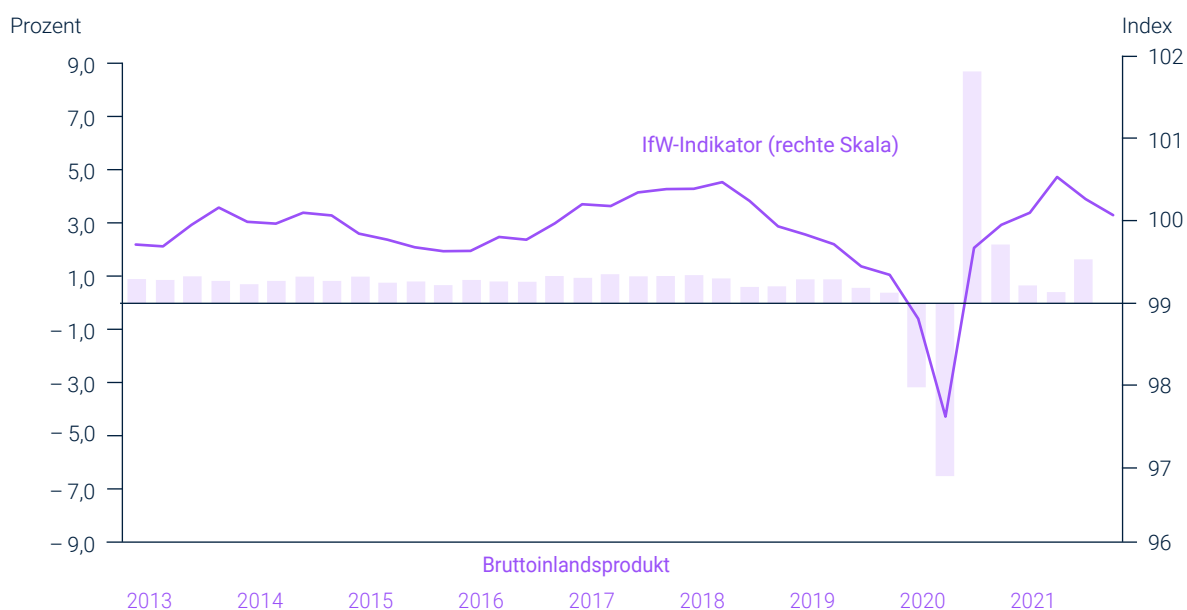
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

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 Stimmungsindikatoren 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 hinreichenden 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.

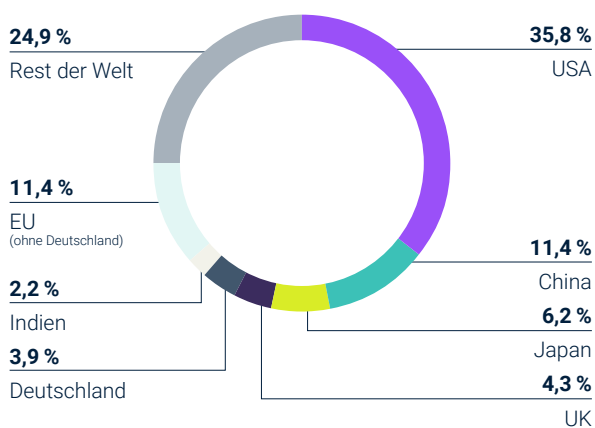
BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

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, profitablen 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 ursprünglich 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 währungsberinigten 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 währungsberinigt 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 eine 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 Einkünf-

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 Währungsberinigt.

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

ten aufgrund stärkerer Unterstützung des Produktbereichs herrührte, 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 währungsbereinigt 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 währungsbereinigt um 1 Prozent gestiegen.

Den währungsbereinigten **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 währungsbereinigt um 5 Prozent. Damit wurde die ursprüngliche Prognose mit den erreichten Umsatzerlösen unterschritten.

Im **A&N-Geschäft** wurde ein währungsbereinigter 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, währungsbereinigt 2 Prozent. Damit lag die Umsatzentwicklung in diesem Segment im oberen Bereich der Erwartungen.

Für den **Umsatz aus Professional Services** wurde währungsbereinigt 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 währungsbereinigt 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 besser 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 Reisetätigkeiten aufgrund der weltweiten COVID-19-Pandemie und eine überdurchschnittlich hohe Auslastungsrate im Vergleich zu Vorperioden zurückzuführen.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

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

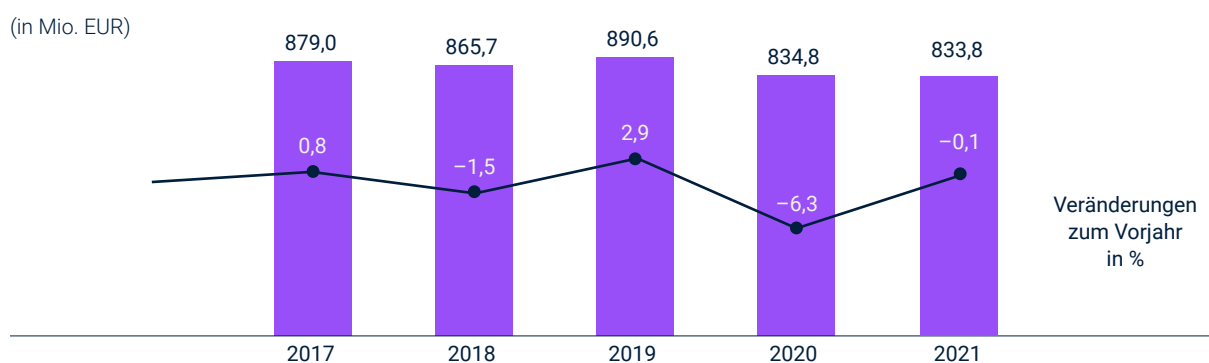
aus Abschlüssen, die bis zum 31. Dezember 2021 getätigt wurden, sowie zukünftige SaaS-Erlöse, die bis zum Ende des vierten Quartals 2021 abgeschlossen wurden.

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

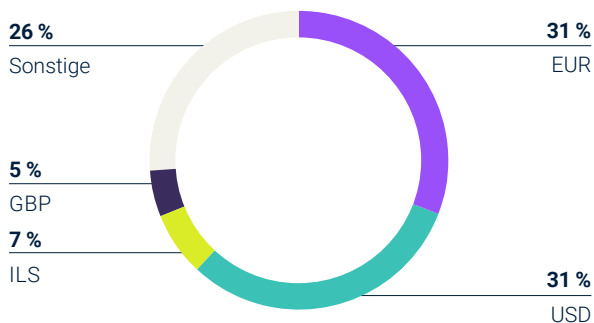
Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

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

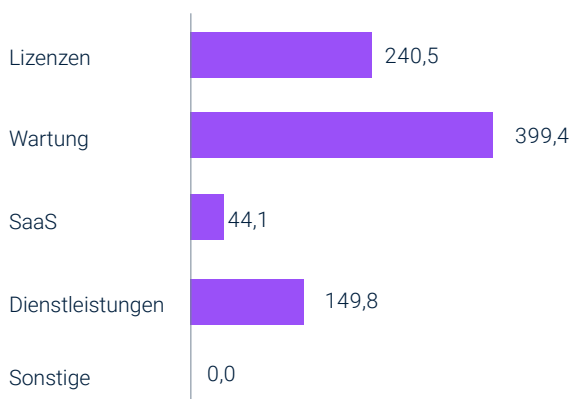
69 % Umsatz in Fremdwährung



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 Lizenzumsätze 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 Wartungskündigungen 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-Geschäfts 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 Ländersicht 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.

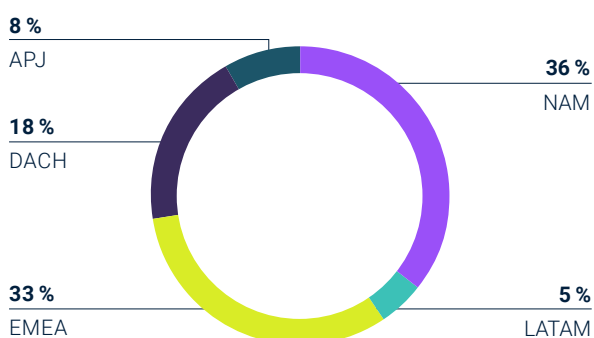
Die Region **EMEA** (Europa ohne DACH, Naher Osten und Afrika) erreichte einen Umsatz von 223,7 (Vj. 220,5) Millionen Euro und hatte damit unverändert einen Anteil von 33 (Vj. 33) Prozent am globalen Produktumsatz. Die wichtigsten Einzelmärkte in

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 Managementsicht (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 Steuergesetzgebung 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

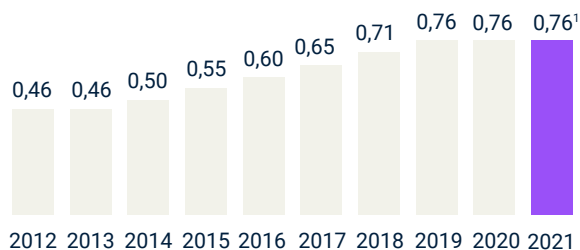
in Mio. EUR	2021	2020	+/- in %
Gesamtumsatz	833,8	834,8	0
Herstellkosten	-188,8	-197,2	-4
Bruttoergebnis	645,0	637,6	1
Marge in %	77,4	76,4	1
F&E-Aufwendungen	-151,2	-143,9	5
Vertriebsaufwendungen	-280,2	-272,6	3
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-82,8	-76,8	8
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-8,7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

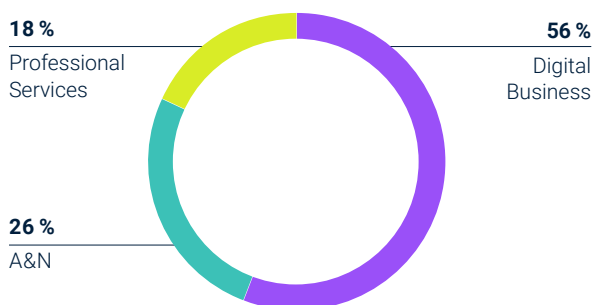
¹ At constant currency (währungsbereinigt).

56 (Vj. 54) Prozent weiter ausbauen. Dies belegt die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses zukunftssträchtigen 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 einem schnellen 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 **Nettoliiquidität** (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
Nettoliiquidität	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 Prozent 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 Ertragsteuerausgaben 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 Ertragsteuerzahlungen 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 Zahlungsmitteläquivalente wurde oben im Abschnitt Liquiditätsanalyse dargestellt.

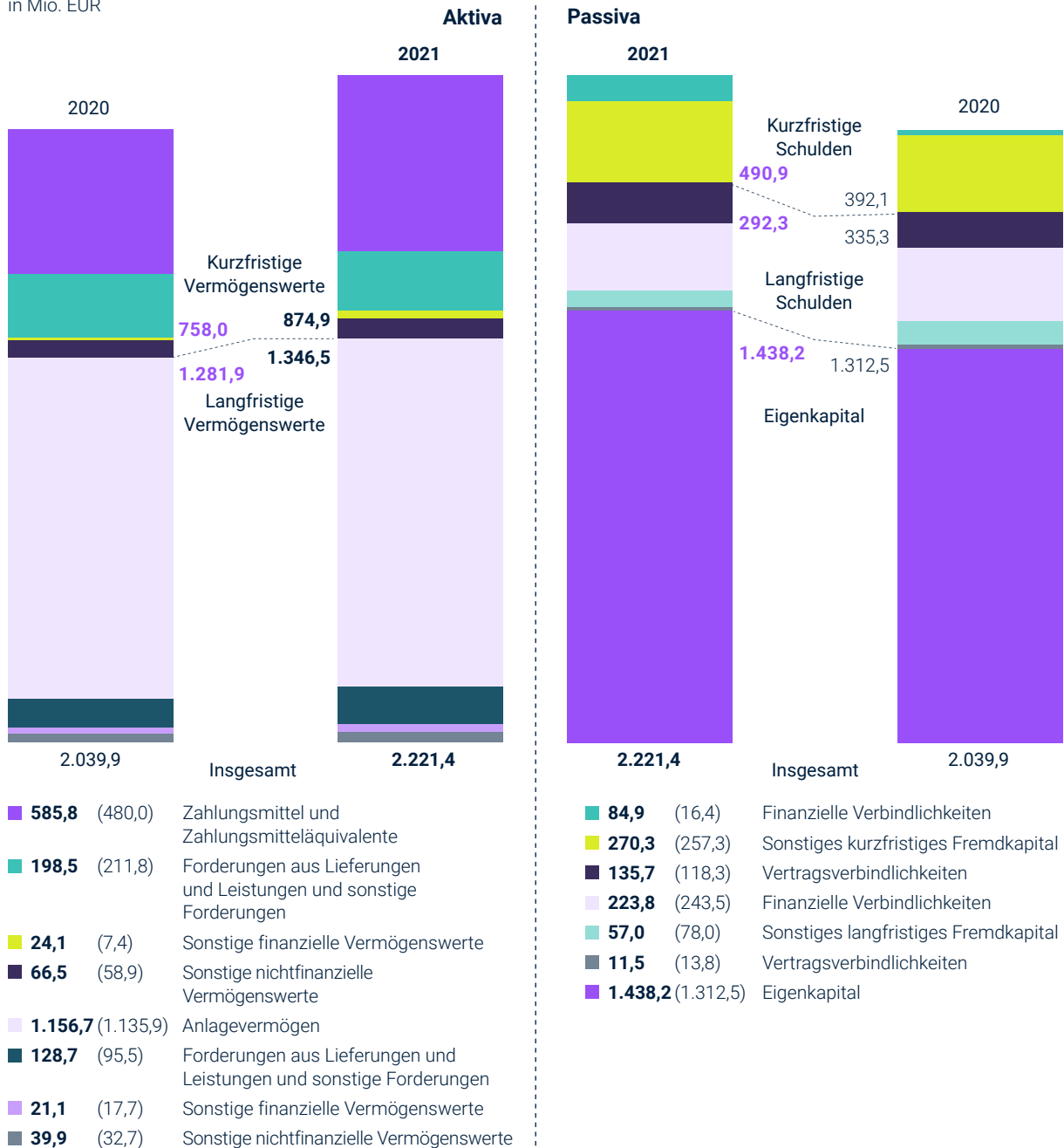
Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich von 7,4 auf 24,1 Millionen Euro um 16,7 Millionen Euro. Dieser Anstieg in Höhe von 17,6 Millionen Euro ergab sich im Rahmen des Asset-Managements, dessen Anteil nicht den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zuzurechnen ist, 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 pandemiebedingt nicht im Geschäftsjahr 2021 durchge-

Bilanzstruktur

in Mio. EUR



führt 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 Währungskurseffekten im Wesentlichen durch die gestiegenen Wäh-

rungskurse des US-Dollars und des Israelischen Schekels. Ein großer Teil dieser Position denominiert in US-Dollar, der sich im Wert im Vergleich zum Euro von 1,23 US-Dollar/Euro am 31.12.2020 auf 1,13 US-Dollar/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.

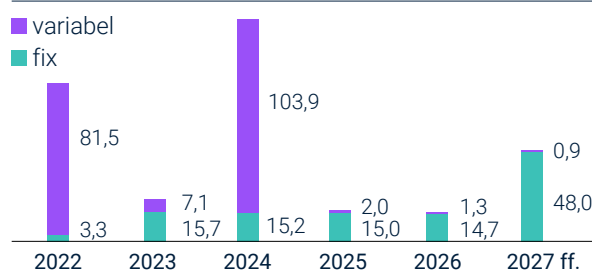
Des Weiteren erhöhten sich die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen von 95,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 128,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021. Dieser Anstieg resultierte überwiegend aus der weiter vorangetriebenen Umstellung des Vertriebsmodells von zeitlich unbegrenzten Lizenzen auf zeitlich begrenzte 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 wurden 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	1,4
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 Wartumsätze 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 Abs. 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 werteorientiertes 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.

NACHHALTIGKEITSLFITBILD

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.

<p>Leadership & Unternehmensführung</p> 	<p>Unsere Mitarbeitenden</p> 	<p>Kunden & Technologie</p> 	<p>Gesellschaftlicher Wertbeitrag</p> 	<p>Umweltauswirkungen</p> 
<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>

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-Umsetzungsgesetzes (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 entspre-

chende, für einige Stakeholder-Gruppen relevante Kennzahlen.

HGB-Mindestaspekte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte

Die nichtfinanzielle Erklärung hat sich laut § 289c Abs. 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 Abs. 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 (menschrechtliche Sorgfalt), Umweltgesetze/-standards/-richtlinien, Verhaltenskodex, globaler Beschaffungsprozess, Lieferantenbewertung	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 CO₂-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 Tech-
nologielösungen 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 %)

2.500

Bäume als Partner
von Hessen Forst
gepflanzt.

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.

**ÖKOLOGISCHER
WERT**

WE PRESERVE

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

4.000 €

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

WE EMPOWER

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

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.



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 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 Datenschutzverstoßes 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, wurde 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, integre 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 Dienstleistungen 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 an 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 deren 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 Adaptionsprozess 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 30 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-Managementsystem 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 (Vj. 54²) erreichte das Unternehmen

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 flossen 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 finden 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 sie sowohl Wettbewerbs- als auch Umweltrisiken. Nur

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.

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. Des Weiteren 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 Produkturnsatz 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 nachgeholt 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 31.07.2018 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	
Teilzeitmitarbeiter	253	238	309	GRI 405-1
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	SASB TC-SI-330a.3
davon Frauen in der zweiten Führungsebene (weltweit) in %	27,8	26,5	n/a	
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	GRI 405-1
<30	0,0	0,0	0,0	
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	GRI 405-1
<30	0	0	0	
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	GRI 405-1
<30	10,2	10,6	10,4	
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	
Durchschnittliche Zufriedenheit mit den Schulungen (iLearn)	90,1	86,6	n/a	GRI 404-1
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-Incidents	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: mindestens 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 an 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	
Plattform Industrie 4.0	Arbeitsgruppe Open Source	Mitglied	
	Lenkungsausschuss	Mitglied	
	Beratungsausschuss Forschung	Co-Vorsitz	
	Taskforce Nachhaltigkeit	Mitglied	
Plattform Lernende Systeme – Deutschlands Plattform für Künstliche Intelligenz	Arbeitsgruppe Digitale Geschäftsmodelle für Industrie 4.0	Mitglied	
	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	
Gefahrene 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, revisionssichere 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 ihre 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 bis 16 Prozent (vor Akquisition 7 bis 11 Prozent) steigen wird. Die Software AG erwartet einen Einfluss vor Kaufpreisallokationseffekten auf das Non-IFRS-EBITA von -17 Millionen 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 Kapitalmarktumfeld 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 Risikovorsorge 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 rechnungslegungsrelevanten 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 Fremdwährungssowie Sicherungsgeschäfte 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 ausge-

richtet, 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 Software-Tool SAP BCS konsolidiert und dann wieder in das MIS zurückgespielt. Diese Monatsberichtsdaten werden anschließend vom Corporate Controlling zusammen mit dem Corporate-Finance-Team analysiert. Auftretende Unstimmigkeiten werden monatlich an die Landesgesellschaften bzw. an die Konzernbuchhaltung zurückgemeldet und jeweils dort berichtet, wo die Unstimmigkeiten am effizientesten zu korrigieren sind.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Trennung der Bereiche Corporate Finance und 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 Abteilungen in den Bereichen Corporate Finance und Corporate Controlling. Darüber hinaus sind die konzerninternen Abstimmungsprozesse in der Intercompany Transactions Policy weltweit einheitlich geregelt. Der Prozess der Umsatzlegung wird durch zentral gesteuerte weltweite Genehmigungsprozesse mit Beginn der Vertragsanbahnung streng überwacht. Das System zur präventiven internen Kontrolle, der Global Deal Desk (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 abwandern den 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 substanziellen 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 Reisestopps 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 allokalieren. 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 die Pipelinegenerierung 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 Marketingkampagnen 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 Geschäftsführung
- 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 weiterzuentwickeln, 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 & Web-services 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 Risikosalgrade 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 abzuarbeiten 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 allozieren. 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 Arbeiterteams, 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 verlangsamten 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.

Postakquisitionsphase

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 Postakquisitionsphase 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 substanzielles 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 Transformationsprozesses, vor allem im Bereich People & Culture, bei der Einführung des Subskriptions-Geschäftsmodells und bei der Customer-Success-Ausrichtung, soll sichergestellt werden, dass das Change-/Transformationsmanagement 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 Transformationsprogramms 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 begonnenen 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 Länder-ebene 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-Partnersgeschäft
- 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 Partnersgeschäft-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 Partnersgeschäft 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 Partnersgeschäft wurden zum Jahresende 2021 mit dem Risikosignal 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 entscheidende 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. Nachfolgemanagement 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 Mitarbeiterbewertungsplattformen, 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 Patentrechtsverletzungen 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 bzw. gehosteten Cloud-Produkten. Zeitlich unbegrenzte, selbst zu installierende Softwareprodukte werden immer weniger gewünscht. Dadurch steigt die Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Angeboten ständig an. Deshalb hatte der Vorstand der Software AG im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auch das 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 Informationssicherheit enthalten. Eine gesonderte Bewertung fand daher nicht statt.

Datenschutz

Als Dienstleister für Wartungsleistungen, Cloud-Services und Beratung arbeitet die Software AG mit personenbezogenen Daten ihrer Kunden und handelt somit als Auftragsverarbeiter (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 Networks 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 4 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 Datenschutzbildungen, um auch die Aufmerksamkeit für die Datenschutzerfordernisse zu erhöhen.
- Durch den Schadsoftware-Angriff im Oktober 2020 hat die Software AG sehr viele Erfahrungen bezüglich der Verarbeitung personenbezogener (inklusive sensibler) Daten gesammelt und daraus die nötigen sicherheitsrelevanten Schlussfolgerungen gezogen. Mithilfe der inzwischen durchgeführten Maßnahmen und Investitionen wurde das Datenschutzniveau deutlich verbessert, eine einhundertprozentige Sicherheit kann aufgrund der immer intelligenteren Angriffe jedoch nicht erreicht werden.

Das Schrems-II-Urteil (Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer) stärkt einerseits den Datenschutz für EU-Bürger. 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 einheitlich ausgerollt.
- Zur kontinuierlichen Verbesserung der Erkennungs- und Reaktionsprozesse des SOC's wird aktuell überprüft, 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 Euro 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 KONZERNES

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.

Risikoübersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahr- scheinlichkeit	Risikosignal	Zukünftige Entwicklung
Unternehmensstrategische Risiken und Chancen				
Produktinnovation und Produktportfolio	mittel	unwahrscheinlich	grün	abnehmend
Wachstum des API-Management-, Integrations- und Webser- vices-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 Preakquisitionsphase (Auswahl)	mittel	unwahrscheinlich	grün	gleichbleibend
Akquisitionen Postakquisitionsphase (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, AktG) 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 Ermächtigungs- bzw. 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 Vertrags. 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 Handelsgesetzbuch 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.



**KONZERN-GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG S. 180**

GESAMTERGEBNISRECHNUNG S. 181

**ENTWICKLUNG DES
KONZERNEIGENKAPITALS S. 186**



KONZERN ABSCHLUSS

KONZERNBILANZ S. 182

KAPITALFLUSSRECHNUNG S. 184

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2021 und 2020

in TEUR	Anhang	2021	2020
Lizenzen		240.504	217.217
Wartung		399.363	422.552
SaaS		44.138	31.300
Dienstleistungen		149.834	163.561
Sonstige		3	216
Umsatzerlöse	[5]	833.842	834.846
Herstellkosten	[6]	-188.827	-197.221
Bruttoergebnis vom Umsatz		645.015	637.625
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen		-151.180	-143.926
Vertriebsaufwendungen	[7]	-280.208	-272.600
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	[8]	-82.807	-76.794
Sonstige Erträge	[9]	16.477	30.805
Sonstige Aufwendungen	[10]	-25.224	-38.732
Sonstige Steuern	[13]	-5.297	-5.932
Betriebsergebnis		116.776	130.446
Finanzierungserträge	[11]	7.181	8.401
Finanzierungsaufwendungen	[11]	-6.164	-5.263
Finanzergebnis, netto		1.017	3.138
Ergebnis vor Ertragsteuern		117.793	133.584
Ertragsteuern	[12]	-33.449	-37.479
Konzernüberschuss		84.344	96.105
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		83.862	95.706
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		482	399
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	[15]	1,13	1,29
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	[15]	1,13	1,29
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		73.979.889	73.979.889
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		73.979.889	73.979.889

GESAMTERGEBNIS- RECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2021 und 2020

in TEUR	Anhang	2021	2020
Konzernüberschuss		84.344	96.105
Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		83.647	-78.113
Nettogewinn/(-verlust) aus der Absicherung des Cashflows		912	-125
Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe		0	1
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind		84.559	-78.237
Nettogewinn/(-verlust) aus Eigenkapitalinstrumenten, die als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis designiert werden		-470	217
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	[29]	13.885	-6.448
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		13.415	-6.231
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	[30]	97.974	-84.468
Gesamtergebnis		182.318	11.637
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		181.836	11.238
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		482	399

KONZERNBILANZ

AKTIVA

in TEUR	Anhang	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		585.844	479.982
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[16]	24.092	7.368
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	[17]	198.466	211.790
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	[18]	39.487	28.692
Ertragsteuererstattungsansprüche	[19]	27.029	30.207
		874.918	758.039
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	[20]	87.466	99.282
Geschäfts- oder Firmenwerte	[20]	986.136	947.370
Sachanlagen	[21]	76.877	82.349
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	[22]	6.241	6.917
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[16]	21.115	17.742
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	[17]	128.732	95.500
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	[18]	9.113	7.136
Ertragsteuererstattungsansprüche	[19]	14.225	11.114
Latente Steueransprüche	[23]	16.567	14.458
		1.346.472	1.281.868
Summe Vermögenswerte		2.221.390	2.039.907

PASSIVA

in TEUR	Anhang	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristige Schulden			
Finanzielle Verbindlichkeiten	[24]	84.866	16.415
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[25]	53.548	47.050
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	[26]	137.888	138.172
Sonstige Rückstellungen	[27]	43.924	38.825
Ertragsteuerschulden	[28]	34.980	33.293
Vertragsverbindlichkeiten		135.675	118.295
		490.881	392.050
Langfristige Schulden			
Finanzielle Verbindlichkeiten	[24]	223.767	243.519
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[25]	212	139
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	[26]	1.564	1.209
Sonstige Rückstellungen	[27]	12.124	11.077
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	[29]	35.042	55.439
Ertragsteuerschulden	[28]	1.629	2.135
Latente Steuerschulden	[23]	6.397	8.049
Vertragsverbindlichkeiten		11.560	13.765
		292.295	335.332
Eigenkapital	[30]		
Gezeichnetes Kapital der Software AG		74.000	74.000
Kapitalrücklage der Software AG		22.580	22.580
Gewinnrücklagen		1.369.375	1.341.738
Sonstige Rücklagen		-27.798	-125.772
Eigene Aktien		-757	-757
Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil		1.437.400	1.311.789
Nicht beherrschende Anteile		814	736
		1.438.214	1.312.525
Summe Eigenkapital und Schulden		2.221.390	2.039.907

KAPITALFLUSSRECHNUNG [31]

Für die Geschäftsjahre 2021 und 2020

in TEUR	2021	2020
Konzernüberschuss	84.344	96.105
Ertragsteuern	33.449	37.479
Finanzergebnis	-1.017	-3.138
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	40.165	39.927
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	544	235
Veränderungen der Forderungen sowie anderer Aktiva	-29.064	-5.689
Veränderungen der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva	23.590	1.864
Gezahlte Ertragsteuern	-35.765	-57.056
Gezahlte Zinsen	-7.221	-5.698
Erhaltene Zinsen	7.210	8.419
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	116.235	112.448
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen/immateriellen Vermögenswerten	2.127	1.361
Investitionen in Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte	-11.158	-9.475
Mittelzufluss aus dem Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	1.063	2.643
Investitionen in langfristige finanzielle Vermögenswerte	-3.904	-3.828
Mittelzufluss aus dem Verkauf von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	8.698	403
Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-27.666	-630
Mittelzufluss/-abfluss aus Abgängen von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, netto	2.132	-738
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-28.708	-10.264

in TEUR	2021	2020
Gezahlte Dividenden	-56.629	-56.567
Ein-/Auszahlungen kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-7.496	-52.776
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-12.974	-15.572
Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	60.000	50.096
Tilgung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-3	-25.004
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-17.102	-99.823
Zahlungswirksame Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	70.425	2.361
Bewertungsbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	35.437	-36.011
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	105.862	-33.650
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	479.982	513.632
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	585.844	479.982
Free Cashflow	91.389	87.577

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS [30]

Für die Geschäftsjahre 2021 und 2020

in TEUR		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen
	im Umlauf befindliche Stammaktien (Stücke)			
Eigenkapital zum 01.01.2020	73.979.889	74.000	22.580	1.302.257
Gesamtergebnis				95.706
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-56.225
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2020	73.979.889	74.000	22.580	1.341.738
Eigenkapital zum 01.01.2021	73.979.889	74.000	22.580	1.341.738
Gesamtergebnis				83.862
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-56.225
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2021	73.979.889	74.000	22.580	1.369.375

	Sonstige Rücklagen				Eigene Aktien	Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil	Nicht beherrschende Anteile	Insgesamt
	Differenzen aus der Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbe- triebe	Anpassung aus der Marktbe- wertung von Finanz- instrumenten	Anpassung aus der Bewertung von Pensions- verpflichtungen	Währungs- effekte aus Nettoinvestiti- onsdarlehen in ausländische Geschäfts- betriebe				
	4.718	-8.432	-44.513	6.923	-757	1.356.776	679	1.357.455
	-78.113	92	-6.448	1		11.238	399	11.637
						-52.525	-342	-56.567
	-73.395	-8.340	-50.961	6.924	-757	1.311.789	736	1.312.525
	-73.395	-8.340	-50.961	6.924	-757	1.311.789	736	1.312.525
	83.647	442	13.885			181.836	482	182.318
						-56.225	-404	-56.629
	10.252	-7.898	-37.076	6.924	-757	1.437.400	814	1.438.214



**ERLÄUTERUNGEN ZUR
KONZERN-GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG** S. 207

**ERLÄUTERUNGEN
ZUR KONZERNBILANZ** S. 210

KONZERNANHANG

PRÜFUNGSVERMERKE

VERGÜTUNGSBERICHT

WEITERE
INFORMATIONEN

**ALLGEMEINE
GRUNDSÄTZE** S. 190

KONZERN- ANHANG

**SONSTIGE
ERLÄUTERUNGEN** S. 227

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

[1] GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der Software AG wird in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB), den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2021 anzuwendenden IFRS- Standards und -Interpretationen beachtet.

Die Software AG ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Darmstadt (Uhlstraße 12, 64297 Darmstadt, Deutschland) und wird beim Amtsgericht Darmstadt unter der Handelsregisternummer HRB 1562 geführt. Sie ist oberstes Mutterunternehmen eines weltweit in den Geschäftsbereichen Softwareentwicklung, -lizenzierung, -wartung sowie IT-Dienstleistungen tätigen Konzerns. Die funktionale Währung der Software AG ist der Euro.

Der Vorstand der Software AG stellte den Konzernabschluss am 4. März 2022 auf. In seiner Sitzung vom 17. März 2022 befasste sich der Prüfungsausschuss der Software AG mit dem Konzernabschluss. Der Aufsichtsrat billigte den Konzernabschluss in seiner Sitzung vom 18. März 2022.

Der Konzernabschluss der Software AG wird – soweit nicht anders angegeben – in Tausend Euro (TEUR) dargestellt. 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.

Die Einzelabschlüsse der konsolidierten Unternehmen sind auf den Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt.

[2] BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

VERWENDUNG VON SCHÄTZWERTEN

Im Konzernabschluss werden in einigen Fällen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen, die Auswirkungen auf die Höhe und den Ausweis bilanzierter Vermögenswerte, Schulden, Erträge, Aufwendungen sowie Eventualverbindlichkeiten haben. Die getroffenen Annahmen und Schätzungen beruhen auf Erfahrungswerten. Sie werden laufend überprüft. Die tatsächlichen Werte können von diesen Schätzungen abweichen. Hauptanwendungsbereiche für Annahmen und Schätzungen liegen im Bereich der Umsatzrealisierung, der Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten, Bilanzierung anteilsbasierter Vergütung, Beurteilung von Rechtsrisiken, Bewertung von Pensionsverpflichtungen, Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Bilanzierung von Ertragsteuern sowie latenter Steuern.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind nach einheitlichen, den IFRS entsprechenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen auf den Stichtag des Konzernabschlusses (31. Dezember 2021) aufgestellt. Für die bei der Kapitalkonsolidierung angewandte Methode der Erstkonsolidierung wurde bei den selbst gegründeten Gesellschaften auf die jeweiligen Gründungszeitpunkte abgestellt.

Die Bewertung der zuvor nach der handelsrechtlichen Bilanzierung aktivierten Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt seit der Umstellung auf die IFRS-Bilanzierung am 1. Januar 2003 nach den Regelungen des IAS 36.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden herausgerechnet, sofern sie nicht durch Leistungen an Dritte realisiert wurden. Nicht beherrschende Anteile am konsolidierten Eigenkapital und am konsolidierten

Jahresergebnis werden getrennt von dem auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallenden Anteil ausgewiesen.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Sämtliche Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode abgebildet. Die Software AG entscheidet für jede Transaktion, ob sie den nicht beherrschenden Anteil am erworbenen Unternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert oder mit dem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen bewertet.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung anhand der modifizierten Stichtagsmethode gemäß IAS 21 umgerechnet. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in organisatorischer, finanzieller und wirtschaftlicher Hinsicht eigenständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung identisch mit der funktionalen Währung.

Aufwendungen und Erträge werden zu Monatsdurchschnittskursen, Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs und das jeweilige Eigenkapital der Tochtergesellschaften zu historischen Kursen in Euro umgerechnet.

Der Unterschiedsbetrag aus der eigenkapitalbezogenen Währungsumrechnung wird ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und in einer separaten

Spalte der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

In der Entwicklung des Anlagevermögens werden der Stand zu Beginn und am Ende des Geschäftsjahres zum jeweiligen Stichtagskurs und die übrigen Positionen zu Durchschnittskursen umgerechnet. Ein aus Wechselkursänderungen resultierender Unterschiedsbetrag wird sowohl bei den Anschaffungs- bzw. Herstellkosten als auch bei den kumulierten Abschreibungen in einer separaten Zeile als Währungsumrechnungsdifferenz ausgewiesen.

In den Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtagskurs bewertet. Die am Bilanzstichtag noch nicht realisierten Kursgewinne und -verluste sind erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Ausgenommen hiervon sind Umrechnungsdifferenzen langfristiger, konzerninterner monetärer Positionen, die Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen. Diese werden erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals erfasst.

Die Software AG betrachtet Venezuela und seit 2018 Argentinien als Hochinflationländer im Sinne des IAS 29. Die Effekte hieraus sind für den Konzernabschluss unwesentlich.

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

Stichtagskurs

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

Durchschnittskurs

1 EUR	31.12.2021	31.12.2020	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,1835	1,1412	-3,7
Brasilianischer Real	6,3812	5,8898	-8,3
Britisches Pfund	0,8600	0,8892	3,3
Australischer Dollar	1,5747	1,6554	4,9
Israelischer Schekel	3,8242	3,9237	2,5
Südafrikanischer Rand	17,4800	18,7689	6,9
Kanadischer Dollar	1,4835	1,5294	3,0

UMSATZERLÖSE

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zur Umsatzerlöserfassung (gemäß IFRS 15) sind wie folgt:

KLASSEN VON UMSATZERLÖSEN

Die Umsatzerlöse der Software AG beinhalten im Wesentlichen Erlöse aus der Einräumung zeitlich begrenzter oder zeitlich unbegrenzter Softwarelizenzen, Erlöse aus Software-as-a-Service(SaaS)-Angeboten, Wartungserlöse und Erlöse aus Dienstleistungen. Bei SaaS-Angeboten hat der Kunde nicht das Recht, den Hosting-Vertrag zu kündigen und die Software in Besitz zu nehmen, um sie entweder auf seiner eigenen IT-Infrastruktur zu betreiben oder einen anderen Hosting-Anbieter als die Software AG mit dem Hosting und Management der Software zu beauftragen. Diese Klassen von Umsatzerlösen spiegeln auch den Einfluss wirtschaftlicher Faktoren auf Art, Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheit von Erlösen und Zahlungsströmen wider.

Der Wechsel der Lizenzierung von zeitlich unbegrenzten auf zeitlich begrenzte Softwarelizenzen (subscription resets) ist unter bestimmten Bedingungen möglich. Diese Bedingungen enthalten unter anderem die unwiderrufliche Aufgabe zeitlich unbegrenzter Softwarelizenzen, den Erwerb neuer Softwarelizenzen sowie eine vollständige Transparenz der Preisgestaltung des Softwarelizenzvertrags. Im Ergebnis erlöschen mit Inkrafttreten dieses Vertrags die zeitlich unbefristeten Nutzungsrechte und der damit verbundene Wartungsvertrag endet; ein Vertrag über die zeitliche befristete Einräumung von Nutzungsrechten samt damit verbundener Wartungsleistungen (sogenannte Subskription) beginnt. Die Aufteilung in Lizenz- und Wartungsanteil folgt der unter „Aufteilung des Transaktionspreises“

beschriebenen Vorgehensweise und die Lizenz- und Wartungserlöse werden wie unter „Realisierung von Umsatzerlösen“ beschrieben erfasst.

IDENTIFIZIERUNG DES VERTRAGS

Ein Vertrag ist eine Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Parteien, die durchsetzbare Rechte und Pflichten schafft und festlegt, dass die Durchsetzbarkeit eine Frage des Rechts ist. Die Software AG trifft ausschließlich schriftliche Vereinbarungen. Diese Vereinbarung muss von beiden Parteien in der Berichtsperiode unterzeichnet werden, um die Erlöse in dieser Berichtsperiode erfassen zu können. Erlöse aus einem danach unterschriebenen Vertrag werden in der Periode erfasst, in der er unterschrieben wurde.

Ein Vertrag, der ein Kündigungsrecht des Kunden und keine damit verbundenen wesentlichen für den Kunden nachteiligen Zahlungen vorsieht, wird für Zwecke der Erlöserfassung nur für den Zeitraum berücksichtigt, der nicht dem Kündigungsrecht unterliegt.

Bei Geschäften mit Resellern besteht ein Vertrag nur dann, wenn nachgewiesen wird, dass ein Vertrag zwischen dem Reseller und dem Endkunden besteht (Endkundenvertrag) und alle anderen Kriterien zur Erlöserfassung erfüllt sind.

IDENTIFIZIERUNG DER LEISTUNGS- VERPFLICHTUNGEN

Die Kundenverträge der Software AG enthalten oft verschiedene Produkte und Dienstleistungen. In der Regel sind die im vorangegangenen Abschnitt – Klassen von Umsatzerlösen – dargestellten Produkte und Dienstleistungen als separate Leistungsverpflichtungen einzustufen. Der ihnen zugeordnete Teil des Vertragsprei-

ses wird separat erfasst. Die Bestimmung, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung als separate Leistungsverpflichtung betrachtet wird, ist jedoch mit Ermessensausübungen verbunden.

Beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen räumt die Software AG ihren Kunden teilweise Optionen zum Erwerb zusätzlicher Produkte oder Dienstleistungen ein. Bei der Bestimmung, ob solche Optionen dem Kunden ein wesentliches Recht gewähren, das dieser ohne den Abschluss dieses Vertrags nicht erhalten würde, übt das Unternehmen Ermessen aus. Bei dieser Beurteilung wird berücksichtigt, ob die Optionen dem Kunden das Recht auf einen Rabatt einräumen, der über dem Rabatt liegt, der für die entsprechenden, zusammen mit der Option verkauften Produkte oder Dienstleistungen gewährt wird.

BESTIMMUNG DES TRANSAKTIONSPREISES

Bei der Bestimmung der Gegenleistung, die die Software AG im Austausch für die Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten wird, übt das Unternehmen Ermessen aus. Dies schließt Schätzungen ein, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse oder Zahlungen gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Entgelte den Erwartungen entsprechend zahlen wird. Bei dieser Ermessensausübung berücksichtigt die Gesellschaft vor allem ihre bisherigen Erfahrungen mit dem entsprechenden oder vergleichbaren Kunden. Diese Schätzungen werden zu jedem Abschlussstichtag überprüft. Grundsätzlich enthalten die Verträge der Software AG keine variable Gegenleistung. Im Einzelfall kann es jedoch zu nachträglichen Anpassungen des Transaktionspreises kommen, die zum Zeitpunkt der Anpassungen als Umsatzkorrektur zu erfassen sind.

In einigen Fällen enthalten die Verträge signifikante Finanzierungskomponenten. Die Software AG bilanziert Finanzierungskomponenten, sofern die Zeitspanne zwischen der Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf den Kunden und der Bezahlung dieser Produkte oder Dienstleistungen durch den Kunden mindestens ein Jahr beträgt.

AUFTEILUNG DES TRANSAKTIONSPREISES

Der Transaktionspreis wird grundsätzlich anhand der Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen des Kundenvertrags verteilt. Zeitlich unbegrenzte Softwarelizenzen werden häufig kombiniert mit Wartung und Dienstleistungen verkauft. In diesem Fall von Mehrkomponentenverträgen werden Umsätze auf Basis der einzeln identifizierbaren Vertragskomponenten realisiert. Da für Softwarelizenzen keine verlässlichen Einzelveräußerungspreise bestimmt werden können, erfolgt die Aufteilung des Umsatzes auf die einzelnen Umsatzarten nach der Residualmethode. Dabei werden zuerst alle bestimmbaren Einzelveräußerungspreise vom Gesamtvertragswert abgezogen und der verbleibende Betrag auf die Softwarelizenzen anhand der Listenpreise verteilt.

Zeitlich befristete Softwarelizenzen werden regelmäßig kombiniert mit Wartungsleistungen verkauft. Die beiden Leistungsverpflichtungen sind regelmäßig untrennbar miteinander verbunden (Subskriptionen). Bei der Aufteilung des Transaktionspreises übt das Unternehmen Ermessen aus. Die Aufteilung des Transaktionspreises orientiert sich an der Aufteilung des Transaktionspreises bei zeitlich unbefristeten Softwarelizenzen. Die durchschnittliche Laufzeit dieser Subskriptionsverträge wird geschätzt und beträgt aktuell drei Jahre. Sofern zeitlich befristete Softwarelizenzen kombiniert mit Dienstleistungen verkauft werden, wird der auf die zeitlich befristeten Softwarelizenzen zu allozierende Transaktionspreis nach der Residualmethode bestimmt, das heißt, der Einzelveräußerungspreis der Dienstleistungen wird hierzu vom Gesamtvertragswert abgezogen.

REALISIERUNG VON UMSATZERLÖSEN

Erlöse aus SaaS-Angeboten erfasst die Software AG nach der abgelaufenen Zeit über den Zeitraum, in dem entsprechende Leistungen erbracht werden.

Softwarelizenzerlöse werden zu dem Zeitpunkt erfasst, zu dem den Kunden Zugriff auf die Software eingeräumt wurde, wobei der Lizenzzeitraum mit der Einräumung des Zugriffs beginnt. Die Software AG erfasst die Erlöse für diese On-Premise-Lizenzen zu dem Zeitpunkt, zu dem der Kunde Zugriff auf und somit Verfügungsgewalt über die Software erhalten hat. Bei der Entscheidung, dass die Softwareangebote dem Kunden ein Recht auf Nutzung des geistigen Eigentums und nicht ein Recht auf Zugriff auf das geistige Eigentum

einräumen, hat die Gesellschaft die Nützlichkeit ihrer Software für den Kunden – ohne nachfolgende Updates – berücksichtigt.

Wartungserlöse werden rätierlich über die Laufzeit des Wartungsvertrags erfasst.

Dienstleistungen, die auf Basis der geleisteten Stunden abgerechnet werden, werden in Abhängigkeit von den durch die Software AG-Gesellschaften erbrachten Leistungen realisiert. Umsatzerlöse und Aufwendungen aus Dienstleistungsverträgen, bei denen ein Festpreis vereinbart wurde, werden entsprechend dem Leistungsfortschritt realisiert (Percentage of Completion, PoC), wenn durch die Leistung der Software AG ein Vermögenswert erstellt wird, der keine alternativen Nutzungsmöglichkeiten für die Software AG aufweist und die Software AG einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat. Falls durch die Leistung der Software AG bei einem Festpreisvertrag ein Vermögenswert erstellt oder verbessert wird und der Kunde die Verfügungsgewalt über diesen Vermögenswert innehat, wird ebenfalls die PoC-Methode der Umsatzlegung angewendet. Der Fertigstellungsgrad eines Auftrags wird anhand des Verhältnisses der bis zum Stichtag angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten Gesamtauftragskosten bestimmt. Hierfür werden die Kosten teilweise anhand der angefallenen Beraterstunden bzw. Beratertage geschätzt.

Die Verträge der Software AG enthalten grundsätzlich keine Rücknahme-, Erstattungs- und ähnliche Verpflichtungen.

INKREMENTELLE KOSTEN BEI DER AUFTRAGSERLANGUNG

Die Vermögenswerte, die die Software AG als Kosten für die Erlangung eines Kundenvertrags aktiviert, bestehen vorwiegend aus Verkaufsprovisionen. Die Vermögenswerte werden linear über die erwartete Dauer der Verträge abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume bewegen sich zwischen 2,5 und 4,5 Jahren. Die Abschreibung der aktivierten Kosten für die Auftragserlangung ist in den Vertriebsaufwendungen enthalten.

Die Software AG erfasst die inkrementellen Kosten der Auftragserlangung zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand, wenn sie davon ausgeht, dass der Abschreibungszeitraum nicht mehr als ein Jahr beträgt.

HERSTELLKOSTEN

Die Herstellkosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung. Im Einzelnen enthalten die Herstellkosten den Aufträgen direkt zurechenbare Einzelkosten sowie fixe bzw. variable Gemeinkosten.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGS-AUFWENDUNGEN

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden bei Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung aufwandswirksam erfasst.

Erst kurz vor Marktreife ist die technologische Realisierbarkeit des Produkts erreicht. In der Phase bis zur technologischen Realisierbarkeit sind die Prozesse zwischen Forschungs- und Entwicklungsphasen iterativ eng vernetzt. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die nach dem Erreichen der technologischen Realisierbarkeit entstehen, sind unwesentlich.

VERTRIEBSAUFWENDUNGEN

In den Vertriebsaufwendungen sind Personal- und Sachkosten, Abschreibungen des Vertriebsbereichs sowie Kosten für Marketing und Werbung enthalten.

ALLGEMEINE VERWALTUNGS-AUFWENDUNGEN

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen beinhalten Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen des Verwaltungsbereichs.

ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur realisiert, sofern eine angemessene Sicherheit besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt sind und die Zuwendungen der Software AG zufließen. Dies ist regelmäßig erst mit dem Erhalt der Zahlung gewährleistet. Die Zuwendungen werden in den sonstigen Erträgen ausgewiesen.

Sofern Darlehen der öffentlichen Hand zu einem unter dem Marktzins liegenden Zinssatz gewährt werden, wird der Zinsvorteil als Unterschiedsbetrag zwischen dem ursprünglichen Buchwert des Darlehens, der gemäß IFRS 9 ermittelt wurde, und den erhaltenen Zahlungen bewertet. Der Zinsvorteil wird in den sonstigen Erträgen ausgewiesen, sobald alle Bedingungen für die Realisierung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfüllt sind.

FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierenden Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellkosten dieses Vermögenswerts aktiviert. Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst. Im Geschäftsjahr 2021 sowie im Vorjahr wurden keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

Nach IFRS 2 wird bei der aktienbasierten Vergütung grundsätzlich zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Erdienungszeitraum verteilt. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Derzeit bestehen keine Rechte mit möglicher Eigenkapitalabgeltung.

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.

NICHTDERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Software AG bilanziert nichtderivative finanzielle Vermögenswerte zu dem Zeitpunkt, zu dem sie ein vertragliches Recht auf den Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten eines anderen Unternehmens hat. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Valutatag bilanziert.

Die Folgebewertung richtet sich nach der Zuordnung der finanziellen Vermögenswerte zu den folgenden Kategorien:

- a) Zu fortgeführten Anschaffungskosten (AC)
- b) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVPL)
- c) Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis (FVOCI)

Die sich im Bestand der Software AG befindlichen Eigenkapitaltitel wurden als „erfolgsneutral zum beizu-

legenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis“ klassifiziert. Grundsätzlich nutzt die Software AG die Option, für jeden neuen Eigenkapitaltitel eine individuelle Entscheidung über die Klassifizierung in „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis“ oder „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ vornehmen zu können.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Klassifizierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt anhand des Geschäftsmodells („hold to collect“ versus „hold to sell“). Forderungen, für die ein Verkauf nicht beabsichtigt ist bzw. nicht in Frage kommt, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Forderungen, die für einen Verkauf zur Verfügung stehen („hold to collect and sell“), werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, sofern die Abweichungen gegenüber einer Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten wesentlich sind. Soweit die Abweichungen jedoch unwesentlich sind, werden auch die Forderungen, die für einen Verkauf zur Verfügung stehen („hold to collect and sell“), der Bewertungskategorie „finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten“ zugeordnet.

Die Software AG wendet das vereinfachte Wertminderungsmodell auf Basis einer Wertminderungsmatrix an. Diese Wertminderungsmatrix basiert im Wesentlichen auf historischen Erfahrungen mit Kreditverlusten sowie aktuellen Daten überfälliger Forderungen.

Ausstehende Forderungen werden darüber hinausgehend kontinuierlich auf lokaler und zentraler Ebene dahingehend überwacht, inwieweit objektive Hinweise vorliegen, dass die entsprechenden Forderungen in ihrer Bonität beeinträchtigt sind. Sofern die Software AG auf dieser Basis zu der Annahme kommt, dass die Realisierung als unwahrscheinlich anzunehmen ist, werden die entsprechenden Forderungen über die Werte gemäß Wertminderungsmatrix hinaus teilweise oder vollständig abgeschrieben.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Sofern es sich bei den derivativen Finanzinstrumenten gemäß IAS 32 um finanzielle Vermögenswerte bzw. finanzielle Schulden handelt, erfolgt der Ansatz zum Marktwert. Instrumente, für die kein Hedge Accounting angewendet wird, klassifiziert das Unternehmen als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“. Für diese

Instrumente werden Marktwertveränderungen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Sofern die Voraussetzungen zur Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung nach IFRS 9 erfüllt sind, wird das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert und entsprechend den Vorschriften des IFRS 9 für Sicherungsbeziehungen bilanziert.

Dementsprechend wird im Rahmen der Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedges) der effektive Teil der Marktwertänderungen derivativer Instrumente erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil wird sofort erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Eine Umbuchung der im Eigenkapital aufgelaufenen Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt in den Geschäftsjahren, in denen das Grundgeschäft die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflusst.

Es wurden keine Absicherungen von beizulegenden Zeitwerten (Fair-Value-Hedges) bilanziert.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Ein finanzieller Vermögenswert (einschließlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) wird ausgebucht, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Die Software AG hat ihre vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder ist eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer sogenannten Durchleitungsvereinbarung eingegangen. Dabei müssen entweder im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, oder aber die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen werden.

Sofern die Software AG vertragliche Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht, bewertet sie, ob und in welchem Umfang die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken bei ihr verbleiben. Im Rahmen der Übertragung bzw. dem Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird zur Beurteilung der verbundenen Chancen und

Risiken im Wesentlichen auf das mit den Forderungen verbundene Bonitätsrisiko abgestellt. Wenn die Software AG im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält noch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert überträgt, erfasst sie den übertragenen Vermögenswert weiterhin im Umfang ihres anhaltenden Engagements. In diesem Fall erfasst die Software AG auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die die Software AG behalten hat, Rechnung getragen wird.

NICHTDERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die Software AG klassifiziert nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten gemäß IFRS 9 in die Kategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“.

Die Folgebewertung für „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ klassifizierte finanzielle Verbindlichkeiten erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen alle Kassenbestände, Bankguthaben und Festgelder mit Laufzeiten bis zu drei Monaten sowie kurzfristige, äußerst liquide Wertpapiere des Umlaufvermögens, die jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden, soweit sie eine bestimmbare wirtschaftliche Nutzungsdauer haben, zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Die Abschreibungsdauer bzw. Abschreibungsmethoden für die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte sind wie folgt:

	Abschreibungsdauer in Jahren	Abschreibungs- methode
Erworbene Software	5 – 12,5	linear
Erworbener Kundenstamm	5 – 17	linear

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Mindestens einmal jährlich werden die immateriellen Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer auf mögliche Wertminderungen überprüft. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt.

GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERTE

Die aus Unternehmenszusammenschlüssen resultierenden Geschäfts- oder Firmenwerte werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Die Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen nicht der planmäßigen Abschreibung, sondern werden mindestens einmal jährlich (zum 31. Dezember) auf Wertminderungen überprüft (Impairment-Test) und im Falle von Wertminderungen auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt. Jeglicher Wertminderungsaufwand wird direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und darf in der Folgeperiode nicht mehr aufgeholt werden.

SACHANLAGEN

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen angesetzt. Bei Veräußerung oder Verschrottung von Gegenständen des Sachanlagevermögens werden die entsprechenden Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen ausgebucht; ein Gewinn oder Verlust aus dem Abgang wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die Anschaffungskosten der Sachanlagen umfassen den Kaufpreis, einschließlich eventueller Einfuhrzölle und nicht erstattungsfähiger Erwerbsteuern, sowie alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert in den für seine vorgesehene Verwendung betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Nachträgliche Ausgaben wie Wartungs- und Instandhaltungskosten, die entstehen, nachdem die Vermögenswerte des Anlagevermögens in Betrieb genommen wurden, werden

in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Nachträgliche Ausgaben für Sachanlagen werden nur dann aktiviert, wenn der Zustand des Vermögenswerts durch die Ausgaben über seine ursprünglich veranschlagte Ertragskraft hinaus verbessert wird.

Die Abschreibungen werden entsprechend dem Nutzungsverlauf in der Regel nach der linearen Methode vorgenommen:

	Jahre
Gebäude	25 – 50
Einbauten in Gebäude/Mietereinbauten	5 – 15
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 13
Computer und Zubehör	1 – 7

Nutzungsrechte (right-of-use assets) werden über den kleineren Zeitraum von wirtschaftlicher Nutzungsdauer und Leasinglaufzeit abgeschrieben. Die Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden periodisch überprüft, um sicherzustellen, dass sie mit dem erwarteten wirtschaftlichen Nutzungsverlauf in Einklang stehen.

Anlagen im Bau werden zu den Anschaffungskosten angesetzt. Abschreibungen auf diese Positionen erfolgen erst ab dem Zeitpunkt der Inbetriebnahme.

WERTMINDERUNG IMMATERIELLER VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Sobald Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen bei den immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen vorliegen, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt und, sofern notwendig, eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert eines Vermögenswerts. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswerts und dem Abgang am Ende seiner Nutzungsdauer erwartet werden. Soweit die Gründe für eine zuvor vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung nicht mehr bestehen, erfolgt eine Zuschreibung. Wertminderungen werden innerhalb der Kosten des jeweiligen Funktionsbereichs bzw. in den sonstigen Aufwendungen ausgewiesen.

ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

In dem Posten „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ werden Immobilien bilanziert, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zweck der Wertsteigerung gehalten werden. Sie werden analog zu den Sachanlagen gemäß dem Anschaffungskostenmodell mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen und gegebenenfalls notwendiger Wertminderungen bilanziert. Die planmäßige Abschreibung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, die sich im Eigentum befinden, erfolgt analog der Abschreibung der übrigen Sachanlagen in der Regel linear über eine Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Leasingverhältnisse sind Vereinbarungen, bei denen der Leasinggeber dem Leasingnehmer das Recht auf Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts für einen festgelegten Zeitraum und gegen Zahlung eines Entgelts überträgt.

Seit dem 1. Januar 2019 bilanziert die Software AG als Leasingnehmer für Leasingverhältnisse Nutzungsrechte (right-of-use assets) an den Leasinggegenständen und Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen.

Hierzu werden zu Nutzungsbeginn alle Leasingverhältnisse als Nutzungsrecht und als Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen in der Bilanz erfasst.

Leasingzahlungen sind alle fixen Zahlungen, reduziert um künftige Anreizzahlungen des Leasinggebers.

Darüber hinaus werden angesetzt:

- Variable Zahlungen, die an eine Rate oder einen Index gekoppelt sind
- Erwartete Zahlungen aus Restwertgarantien
- Zahlungen für die Ausübung von hinreichend sicheren Kauf- und Kündigungsoptionen
- Zahlungen für Vertragsstrafen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in dessen angenommener Laufzeit berücksichtigt ist, dass eine Kündigungsoption in Anspruch genommen wird

Die Zahlungsreihe wird mit dem adäquaten Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingverhältnisses abgezinst, da der implizite Zins des Leasingverhältnisses regelmäßig

nicht bekannt ist. Alle übrigen variablen Zahlungen werden als Aufwand erfasst.

Im Rahmen der Bestimmung der Leasinglaufzeit werden sämtliche Tatsachen und Umstände berücksichtigt, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von bestehenden Optionen bieten. Die unterstellte Laufzeit umfasst daher auch Perioden, die von Verlängerungsoptionen abgedeckt sind, wenn mit einer hinreichenden Sicherheit von einer Ausübung ausgegangen wird. Eine Änderung der Laufzeit wird berücksichtigt, wenn eine Änderung hinsichtlich der hinreichenden sicheren Ausübung bzw. Nichtausübung einer bestehenden Option eintritt.

LATENTE STEUERN

Aktive und passive latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und denjenigen in der Konzernbilanz gebildet. Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender steuerlicher Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung wahrscheinlich ist.

Die latenten Steuern werden auf Basis derjenigen Steuersätze ermittelt, die nach geltender Rechtslage in den jeweiligen Ländern zum Zeitpunkt der Realisierung (Umkehrung der Steuerlatenzen) voraussichtlich gelten werden.

Latente Steuererstattungsansprüche und -schulden werden nicht abgezinst; die Buchwerte der ausgewiesenen Ansprüche und Verpflichtungen werden regelmäßig überprüft und, soweit erforderlich, angepasst.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, ein Ressourcenabfluss wahrscheinlich und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Es erfolgt eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Schätzungen.

Sofern der Abzinsungseffekt wesentlich ist, erfolgt der Ansatz der Rückstellung in Höhe des Barwerts der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme.

RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Barwert der Versorgungsverpflichtungen für leistungsorientierte Versorgungspläne sowie der daraus resultierende Aufwand werden versicherungsmathematisch nach dem in IAS 19 (überarbeitet 2011, IAS 19 R) vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden, außer den am Bilanzstichtag bekannten Renten, auch erwartete zukünftige Steigerungen der Renten und Gehälter berücksichtigt.

Die Pensionsrückstellungen werden in Höhe des vollen Anwartschaftsbarwerts abzüglich des Marktwerts der Rückdeckungsansprüche gegenüber Lebensversicherungen, soweit diese verpfändet und somit dem Zugriff anderer Gläubiger entzogen sind, bzw. abzüglich des Marktwerts der zur Abdeckung der Pensionsansprüche vorgesehenen Vermögenswerte ausgewiesen. Die Ergebnisse aus Neubewertungen der Nettoverpflichtung werden in der Gesamtergebnisrechnung im sonstigen Ergebnis erfasst. Diese setzen sich aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten, dem Ertrag aus Planvermögen und den Veränderungen der Auswirkungen der Vermögensobergrenze abzüglich jeweils der bereits in den Nettozinsen berücksichtigten Beträge zusammen.

Die Beitragszahlungen für beitragsorientierte Versorgungspläne werden als Aufwand im laufenden Ergebnis erfasst, wenn die Arbeitnehmer die vereinbarte Arbeitsleistung erbracht haben.

VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten enthalten Vorauszahlungen von Kunden auf in zukünftigen Perioden zu erbringende Wartungs- sowie Software-as-a-Service(SaaS)-Leistungen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistung erbracht wird.

EIGENE ANTEILE

Der für eigene Aktien gezahlte Betrag einschließlich der direkt zurechenbaren Kosten wird vom Eigenkapital abgezogen. Die eigenen Aktien werden als separater Posten im Eigenkapital unter eigene Aktien ausgewiesen.

ERSTMALS IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDEnde RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Zum 1. Januar 2021 hat die Software AG erstmalig die Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16 (Reform der Referenzzinssätze – Phase 2) angewendet. Die Software AG hat die Änderungen aus Phase 2 retrospektiv angewendet. In Übereinstimmung mit den in den Phase-2-Änderungen zugelassenen Ausnahmen hat sich der Konzern jedoch dafür entschieden, die Vergleichszahlen für frühere Zeiträume nicht anzupassen, um die Anwendung dieser Änderungen widerzuspiegeln. Da der Konzern zum 31. Dezember 2020 keine Transaktionen hatte, bei denen der Referenzzinssatz durch einen alternativen Referenzzinssatz ersetzt wurde, hat die rückwirkende Anwendung keine Auswirkung auf die Eröffnungsbilanzwerte im Eigenkapital. Zudem war eine Reihe weiterer neuer Standards erstmalig zum 1. Januar 2021 anzuwenden. Aus keiner Änderung aus einem erstmalig anzuwendenden Standard ergab sich jedoch eine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss.

VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT ANZUWENDEnde RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Das IASB hat verschiedene Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung jedoch noch nicht verpflichtend ist und die von der Software AG auch nicht vorzeitig für den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 angewandt wurden. Aus diesen zukünftigen Änderungen erwartet die Software AG jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

[3] KONSOLIDIERUNGSKREIS UND BETEILIGUNGEN

ENTWICKLUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Der Konsolidierungskreis entwickelte sich im Geschäftsjahr 2021 bzw. 2020 wie folgt:

	Inland	Ausland	Insgesamt
31.12.2019	10	67	77
Zugänge	0	0	0
Abgänge (einschließlich Verschmelzungen)	0	-2	-2
31.12.2020	10	65	75
Zugänge	0	0	0
Abgänge (einschließlich Verschmelzungen)	-1	-1	-2
31.12.2021	9	64	73

Die Abgänge im Geschäftsjahr resultieren aus der Verschmelzung zweier Gesellschaften in Deutschland sowie den Niederlanden. Die Veränderung des Konsolidierungskreises hat die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr nicht wesentlich beeinflusst.

Der Konzernabschluss umfasst die Software AG und alle von ihr beherrschten Unternehmen. Beherrschung besteht, wenn die Software AG Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben

kann, schwankenden Renditen aus ihren Beteiligungen ausgesetzt ist und die Renditen aufgrund ihrer Verfügungsmacht der Höhe nach beeinflussen kann.

Zum Konzern der Software AG als Mutterunternehmen gehören zum 31. Dezember 2021 folgende verbundene Unternehmen:

	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2021 in TEUR	Ergebnis ¹ 2021 in TEUR
a) Inländische Gesellschaften			
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt mit der ausländischen Tochtergesellschaft	100	67.957	26.250 ²
• Alfabet Saudi Arabia LLC, Riad/Saudi-Arabien	95	323	1.300
an der auch die Software AG (Gulf) W.L.L. direkt Anteile hält	5		
SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	613	94 ²
SAG LVG mbh, Darmstadt	100	959	0 ²
FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt mit der Tochtergesellschaft	100	1.715	480
• FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.810	1.071
itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	827	398
SAG Cloud GmbH, Darmstadt mit den Tochtergesellschaften	100	502	114
• Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle)/USA	100	410	86
• Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney/Australien	100	13	0
Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	9.848	-1.311 ²

¹ 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.

² Für diese Gesellschaften besteht ein Ergebnisabführungsvertrag, die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf das IFRS-Ergebnis nach Ergebnisabführung.

	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2021 in TEUR	Ergebnis ¹ 2021 in TEUR
b) Ausländische Gesellschaften			
Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires/Argentinien	95		
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	5	7.068	2.025
Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney/Australien	100 inaktiv	0	0
Software AG (Gulf) W.L.L., Manama/Bahrain, mit der Tochtergesellschaft	100	4.267	-2.083
• Software AG International FZ-LLC, Dubai/Vereinigte Arabische Emirate	100	4.627	380
TrendMiner NV, Hasselt/Belgien mit den Tochtergesellschaften	100	-7.537	-5.906
• TrendMiner B.V., BL Breda/Niederlande (verschmolzen auf die Software AG Nederland B.V. zum 1. Januar 2021)	100	0	0
• TrendMiner GmbH, Köln/Deutschland (verschmolzen auf die SAG Deutschland GmbH zum 1. Januar 2021)	100	0	0
• TrendMiner Inc., Houston, Texas/USA	100 inaktiv	0	2.193
IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados, São Paulo/Brasilien (in Liquidation)	100	34	-2
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia/Bulgarien	100	2.089	400
Software AG China Ltd., Shanghai/China	100	-7.713	-841
Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong/China	100	-3.997	-536
Software AG Denmark A/S, Hvidovre/Dänemark, mit der Tochtergesellschaft	100	6.495	-23
• Software AG Nordic A/S, Oslo/Norwegen	100 inaktiv	17	-2
Software AG Finland Oy, Helsinki/Finnland	100	1.792	66
Software AG France S.A.S, Paris La Défense Cedex/Frankreich	100	27.823	2.165
Software AG (UK) Limited, Derby/Großbritannien, mit den Tochtergesellschaften	100	52.410	11.029
• Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort/Belgien	76	7.512	585
an der auch die Software AG direkt Anteile hält	24		
• PCB Systems Limited, Derby/Großbritannien	100 inaktiv	0	0
• SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin/Irland	100	475	32
SGML Technologies Limited, Derby/Großbritannien	100 inaktiv	2.094	0
Software AG India Sales Private Ltd, Bangalore, Karnataka/Indien	100	4.073	351
Software AG (India) Private Limited, Bangalore/Indien	100	14	0
PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta/Indonesien	99	2.693	917
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	1		
S.P.L. Software Ltd, OR-Yehuda/Israel, mit der Tochtergesellschaft	100	59.160	10.413
• Software A.G. (Israel) Ltd, OR-Yehuda/Israel	100	27.575	1.879
Software AG Italia S.p.A, Mailand/Italien	100	716	-1.130
SAG Software AG Luxembourg S.A., Luxemburg/Luxemburg	100	1.025	338
Software AG Nederland B.V., Den Haag/Niederlande	100	14.588	822
Software GmbH Österreich, Wien/Österreich	100	11.659	2.130
Software AG (Philippines), Inc., Makati City/Philippinen	100	939	139

¹ 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.

	Beteiligungsgrad in %	Eigenkapital ¹ 31.12.2021 in TEUR	Ergebnis ¹ 2021 in TEUR
b) Ausländische Gesellschaften			
Software AG Polska Sp. z o.o., Warschau/Polen	100	4.530	1.340
Limited Liability Company Software AG (RUS), Moskau/Russland	100	1.994	206
Software AG Sweden AB, Kista/Schweden	100	1.562	642
SAG Software Systems AG, Zürich/Schweiz	100	4.962	1.023
Software AG (Singapore) Pte LTD, Singapur/Singapur	100	8.302	-560
Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice/Slowakei	100	582	104
Software AG España, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, Madrid/Spanien mit den Tochtergesellschaften	100	69.677	5.492
• Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/SP/Brasilien	100	9.771	59
• Software AG Factoria S.A., Santiago de Chile/Chile	100	-2	-1
• Software AG De Panamá, S.A., Corregimiento de Pueblo nuevo/Panama und der Tochtergesellschaft	100	-774	0
• Software AG De Costa Rica, S.A., San José/Costa Rica (in Liquidation)	100	0	0
• Software AG (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon/Portugal	97	1.902	296
an der auch die Software AG direkt Anteile hält	3		
• Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan/Puerto Rico	100	1.247	135
• A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela	100 inaktiv	0	0
• Software AG Venezuela, C.A., Caracas/Venezuela	100	1	0
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Magaliesig Sandton/Südafrika	100	14.240	4.278
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul/Türkei	100	247	-400
Software AG, Inc., Reston, VA/USA mit den Tochtergesellschaften	100	703.331	75.083
• Software AG (Canada) Inc., Kitchener, Ontario/Kanada	100	20.703	6.007
• Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal/Mexiko	100	2.298	-397
• Operadora JackBe, S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	461	9
• Software AG USA, Inc., Reston, VA/USA und den Tochtergesellschaften	100	397.558	8.361
• Software AG Australia (Holdings) Pty. Ltd., North Sydney/Australien und der Tochtergesellschaft	100	-20.293	-1.485
• Software AG Australia Pty. Ltd., North Sydney/Australien	100	64.713	4.868
• Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Devarabisanahalli Bangalore/Indien	100	20.096	5.292
• Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd, Chennai/Indien	100	3.029	456
• Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka/Indien	100 inaktiv	128	3
• Software AG Kochi Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka/Indien	98	279	7
an der auch die Software AG, Inc. direkt Anteile hält	2		
• Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo/Japan	100	2.269	-653
• Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor/Malaysia	100	2.502	441
• Software AG Korea Co., Ltd., Seoul/Südkorea	100	1.480	130
• Software AG Distribution LLC, Reston, VA/USA	100	4.701	43.921
• Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA/USA	100	35.830	597

¹ 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.

[4] SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmentierung folgt der internen Steuerung des Konzerns. Die interne Steuerung fokussiert sich insbesondere auf die währungsbereinigten Produktumsätze der beiden Produktsegmente. Die Margen- bzw. Ergebnissteuerung erfolgt primär auf Gruppenebene. Die Segmentbeiträge und Segmentergebnisse haben lediglich eine deutlich nachgelagerte Bedeutung auf der zweiten Steuerungsebene. Dementsprechend berichtet die Software AG über die folgenden drei Segmente:

- Digital Business
(Integration, Geschäftsprozessmanagement und Big Data mit den Produktfamilien Alfabet, ARIS, Cumulocity IoT, TrendMiner und webMethods)
- Adabas & Natural
(A&N: Datenmanagement mit den Produktfamilien Adabas & Natural sowie CONNX)
- Professional Services
(Implementierung von Lösungen in Kooperation mit Kunden und Partnern)

Aufwendungen aus planmäßigen Abschreibungen auf im Rahmen von Akquisitionen erworbene immaterielle Vermögenswerte sind nicht in den Segmentbeiträgen enthalten. Sie werden daher in der separaten Überleitungsspalte gezeigt. Diese Darstellung entspricht der Darstellung für die interne Steuerung und Berichterstattung (Management Approach). Ein Großteil der Vertriebsaufwendungen wird auf Basis des Umsatzanteils geschlüsselt, sodass aufgrund der Interdependenzen zwischen den beiden Produktsegmenten eine Fokussierung auf den absoluten Ergebnisbeitrag eines Segments nur bedingt sinnvoll ist. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden auf Basis von direkt zurechenbaren Aufwandskomponenten und geschlüsselten Gemeinkosten des Bereichs Forschung und Entwicklung auf die Segmente verteilt und haben keinen unmittelbaren Einfluss auf die interne Steuerung.

Die Segmentinformationen stellen sich für das Geschäftsjahr 2021 und 2020 wie folgt dar:

Segmentbericht für die Geschäftsjahre 2021 und 2020

in TEUR	Digital Business			Adabas & Natural (A&N)		
	2021 IFRS	2021 währungs-kursbereinigt ¹	2020 IFRS	2021 IFRS	2021 währungs-kursbereinigt ¹	2020 IFRS
Lizenzen aus Subskription	132.709	131.692	91.990	49.869	50.901	26.873
Wartung aus Subskription	52.168	52.462	28.033	11.243	11.381	4.287
Wartung aus Dauerverträgen	209.871	212.930	253.339	126.081	128.027	136.893
SaaS	44.136	44.293	31.300	2	2	0
Wiederkehrende Umsätze	438.884	441.377	404.663	187.195	190.311	168.052
Lizenzen aus Dauerverträgen	30.642	30.813	43.819	27.284	27.695	54.535
Produktumsätze	469.526	472.190	448.482	214.479	218.006	222.587
Dienstleistungen	0	0	0	0	0	0
Sonstige	0	0	1	0	0	215
Umsatzerlöse	469.526	472.190	448.483	214.479	218.006	222.802
Herstellkosten	-62.500	-62.790	-50.481	-7.732	-7.859	-8.279
Bruttoergebnis vom Umsatz	407.026	409.400	398.002	206.747	210.147	214.523
Vertriebsaufwendungen	-231.129	-232.730	-215.980	-29.767	-30.171	-35.014
Segmentbeitrag	175.897	176.670	182.022	176.980	179.976	179.509
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-120.100	-116.231	-113.071	-31.080	-30.712	-30.855
Segmentergebnis	55.797	60.439	68.951	145.900	149.264	148.654
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen						
Sonstige Erträge						
Sonstige Aufwendungen						
Sonstige Steuern						
Betriebsergebnis						
Finanzierungserträge						
Finanzierungsaufwendungen						
Finanzergebnis, netto						
Ergebnis vor Ertragsteuern						
Ertragsteuern						
Konzernüberschuss						

¹ Die währungsbereinigten Positionen werden zu den Monatsdurchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet. Fremdwährungseffekte auf Bilanzpositionen aus gruppeninternen Transaktionen bleiben bei den Aufwandspositionen unberücksichtigt.

	Professional Services			Überleitung		Insgesamt		
	2021 IFRS	2021 währungs- kursbereinigt ¹	2020 IFRS	2021 IFRS	2020 IFRS	2021 IFRS	2021 währungs- kursbereinigt ¹	2020 IFRS
	0	0	0	0	0	182.578	182.593	118.863
	0	0	0	0	0	63.411	63.843	32.320
	0	0	0	0	0	335.952	340.957	390.232
	0	0	0	0	0	44.138	44.295	31.300
	0	0	0	0	0	626.079	631.688	572.715
	0	0	0	0	0	57.926	58.508	98.354
	0	0	0	0	0	684.005	690.196	671.069
	149.834	150.247	163.561	0	0	149.834	150.247	163.561
	3	3	0	0	0	3	3	216
	149.837	150.250	163.561	0	0	833.842	840.446	834.846
	-108.612	-108.685	-130.506	-9.983	-7.955	-188.827		-197.221
	41.225	41.565	33.055	-9.983	-7.955	645.015		637.625
	-13.446	-13.495	-15.373	-5.866	-6.233	-280.208		-272.600
	27.779	28.070	17.682	-15.849	-14.188	364.807		365.025
	0	0	0	0	0	-151.180		-143.926
	27.779	28.070	17.682	-15.849	-14.188	213.627		221.099
						-82.807		-76.794
						16.477		30.805
						-25.224		-38.732
						-5.297		-5.932
						116.776		130.446
						7.181		8.401
						-6.164		-5.263
						1.017		3.138
						117.793		133.584
						-33.449		-37.479
						84.344		96.105

INFORMATIONEN ÜBER GEOGRAFISCHE BEREICHE

Die Umsätze teilen sich auf geografische Bereiche wie folgt auf (Aufteilung erfolgt auf Basis des Sitzes der jeweiligen Konzerngesellschaft):

Geografische Aufteilung der Umsatzerlöse

2021				
in TEUR	Inland	USA	Sonstige Drittländer	Konzern
Lizenzen	45.622	76.640	118.242	240.504
Wartung	54.989	138.956	205.418	399.363
SaaS	8.627	12.817	22.694	44.138
Dienstleistungen	29.744	30.803	89.287	149.834
Sonstige	0	3	0	3
Insgesamt	138.982	259.219	435.641	833.842

2020				
in TEUR	Inland	USA	Sonstige Drittländer	Konzern
Lizenzen	36.214	69.028	111.975	217.217
Wartung	61.330	146.116	215.106	422.552
SaaS	6.486	9.746	15.068	31.300
Dienstleistungen	32.618	28.302	102.641	163.561
Sonstige	215	0	1	216
Insgesamt	136.863	253.192	444.791	834.846

Drittländer werden einzeln dargestellt, wenn die dort erzielten Umsätze eine wesentliche Höhe erreichen. Da die Umsätze in den USA mehr als 10 Prozent zum Konzernumsatz beitragen, werden diese separat aufgeführt. Die Umsätze werden in US-Dollar erwirtschaftet, daher ist bei einem Vergleich zur Vorperiode die Wechselkursentwicklung zu berücksichtigen.

in TEUR	2021	2020
USA	563.722	540.436
Inland	416.002	424.384
Drittländer	176.996	171.098
Konzern	1.156.720	1.135.918

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die langfristigen Vermögenswerte enthalten die immateriellen Vermögenswerte, Sachanlagen sowie die als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

[5] UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen sind im Segmentbericht unter [Textziffer \[4\]](#) dargestellt. Alle dargestellten Umsatzerlöse resultieren ausschließlich aus Verträgen mit Kunden. In den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2021 sind 120.859 (Vj. 139.581) Tausend Euro Erlöse enthalten, die zu Beginn der Periode als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen waren. Der den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zugeordnete Transaktionspreis zum 31. Dezember 2021 beträgt 617.957 (Vj. 559.919) Tausend Euro.

Die Software AG rechnet mit einer Erfassung der entsprechenden Erlöse über die folgenden Zeiträume:

in TEUR	2022	2023	2024– 2027
Voraussichtlich zu erfassende Erlöse	337.356	166.678	113.923

[6] HERSTELLKOSTEN

Im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahr setzten sich die Herstellkosten wie folgt zusammen:

in TEUR	2021	2020
Personalaufwand	131.837	146.115
Sonstige Herstellkosten	47.007	43.151
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	9.983	7.955
	188.827	197.221

[7] VERTRIEBSAUFWENDUNGEN

Im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahr setzten sich die Vertriebsaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2021	2020
Personalaufwand	223.089	220.821
Sonstige Vertriebsaufwendungen	24.348	24.313
Sonstige Marketingaufwendungen	26.905	21.233
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	5.866	6.233
	280.208	272.600

[8] ALLGEMEINE VERWALTUNGS- AUFWENDUNGEN

Im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahr setzten sich die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2021	2020
Personalaufwand	78.356	73.630
Sonstige Verwaltungsaufwendungen	4.451	3.164
	82.807	76.794

[9] SONSTIGE ERTRÄGE

Die sonstigen Erträge enthalten folgende Posten:

in TEUR	2021	2020
Wechselkursgewinne	13.918	28.016
Zuwendungen der öffentlichen Hand in Form von zinsbegünstigten Darlehen	1.809	1.187
Übrige sonstige Erträge	750	1.602
	16.477	30.805

[10] SONSTIGE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen Aufwendungen resultieren aus folgenden Posten:

in TEUR	2021	2020
Wechselkursverluste	13.523	31.826
Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Einstieg eines strategischen Investors	5.832	0
Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff	4.418	6.239
Übrige sonstige Aufwendungen	1.451	667
	25.224	38.732

[11] FINANZERGEBNIS

Der Finanzertrag enthält Zinserträge für finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 5.726 (Vj. 7.185) Tausend Euro. Im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 4.319 (Vj. 3.136) Tausend Euro enthalten.

[12] ERTRAGSTEUERN

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Ertragsteuern des Konzerns wie folgt:

in TEUR	2021	2020
Laufende Steuern – Inland	-2.850	-3.795
Laufende Steuern – Ausland	-36.286	-37.266
	-39.136	-41.061
Latente Steuern – Inland	8.195	3.083
Latente Steuern – Ausland	-2.508	500
	5.687	3.582
	-33.449	-37.479

Im Inland gilt ein einheitlicher Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent. Unter Berücksichtigung des durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatzes sowie des Solidaritätszuschlags von 5,5 Prozent zur Körperschaftsteuer ergibt sich für den deutschen Organkreis im Geschäftsjahr 2021 ein Ertragsteuersatz von 31,83 (Vj. 31,84) Prozent. Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 10 und 37,5 (Vj. zwischen 10 und 37,5) Prozent.

Der latente Steuerertrag in Höhe von 5.687 Tausend Euro beinhaltet Steueraufwendungen von 2.828 (Vj. 8.600) Tausend Euro im Zusammenhang mit der Entwicklung der temporären Differenzen.

Der Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 33.449 (Vj. 37.479) Tausend Euro ist um

4.045 Tausend Euro niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von 37.494 (Vj. 42.533) Tausend Euro, der sich bei Anwendung des gültigen inländischen Steuersatzes von 31,83 (Vj. 31,84) Prozent auf Konzernebene ergibt. Der effektive Steuersatz im Konzern für Ertragsteuern beträgt 28,40 (Vj. 28,06) Prozent.

Der Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Ertragsteueraufwand ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

in TEUR	2021	2020
Ergebnis vor Ertragsteuern	117.793	133.584
Erwartete Ertragsteuern (31,83 %; Vj. 31,84 %)	-37.494	-42.533
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen und Änderung von Steuersätzen	9.756	10.685
Aperiodische Ertragsteuereffekte	1.733	4.531
Steuerermehrungen aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	1.471	-456
Korrektur steuerlicher Verlustvorträge und Veränderung Wertberichtigung aktiver latenter Steuern	-5.936	-5.203
Nicht abzugsfähige oder anwendbare ausländische Steuer und Quellensteuer	-2.982	-4.511
Sonstige Abweichungen	3	8
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	-33.449	-37.479

Die aperiodischen Steuereffekte in Höhe von 1.733 (Vj. 4.531) Tausend Euro enthalten aperiodische latente Ertragsteueraufwendungen in Höhe von 860 (Vj. 1.431) Tausend Euro.

Aus der Änderung von Ertragsteuersätzen ergibt sich im Geschäftsjahr 2021 insgesamt ein positiver Effekt von 1.776 (Vj. 802) Tausend Euro, der im Wesentlichen aus Großbritannien kommt.

Der Betrag des latenten Steueraufwands hat sich um 608 (Vj. 477) Tausend Euro und des laufenden Steueraufwands um 461 (Vj. 10) Tausend Euro im Geschäftsjahr 2021 infolge der Wertaufholung auf Verlustvorträge gemindert.

[13] SONSTIGE STEUERN

Die sonstigen Steuern in Höhe von 5.297 (Vj. 5.932) Tausend Euro beinhalten royalty-abhängige indirekte Steuern in Brasilien, Grundsteuern, Kfz-Steuern sowie sonstige indirekte Steuern, die im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 635 Tausend Euro gesunken sind.

[14] PERSONALAUFWAND

Im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahr setzten sich die Personalaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2021	2020
Löhne und Gehälter	447.917	445.734
Sozialabgaben	59.951	60.600
Aufwendungen für Altersversorgung	13.337	12.523
	521.205	518.857

Im Geschäftsjahr 2021 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

in TEUR	2021	2020
Wartung und Service	1.499	1.604
Forschung und Entwicklung	1.475	1.467
Vertrieb und Marketing	1.043	1.005
Verwaltung	701	671
	4.718	4.747

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 waren absolut (Teilzeitkräfte werden voll erfasst) 5.001 (Vj. 4.867) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt.

[15] ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des den Aktionären der Software AG zurechenbaren Periodenergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Berichtszeitraum ausgegebenen Aktien. Die Software AG hat ausschließlich Stammaktien emittiert. Im Geschäftsjahr 2021 lag die durchschnittlich gewichtete Anzahl bei 73.979.889 (Vj. 73.979.889) Stück.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden insgesamt 0 (Vj. 0) Aktienoptionen ausgeübt. Zur Erfüllung der Aktienoptionen wurden keine (Vj. 0) eigenen Aktien eingesetzt. Demgemäß erhöhte sich die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien nicht (Vj. um 0). Im Geschäftsjahr 2021 wurden keine eigenen Aktien (Vj. 0) zurückgekauft und keine eigenen Aktien (Vj. 0) eingezogen. Die Anzahl eigener Aktien veränderte sich somit gegenüber dem Vorjahr nicht und belief sich dementsprechend auf 20.111 (Vj. 20.111). Bei den eigenen Aktien wird nicht von einem Verwässerungseffekt ausgegangen, da sie zu Marktwerten veräußert werden können.

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Konzernüberschuss	84.344	96.105
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	-482	-399
Konzernüberschuss, der auf die Aktionäre der Software AG entfällt	83.862	95.706
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Aktien in Stück	73.979.889	73.979.889
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Aktien (verwässert)	73.979.889	73.979.889
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,13	1,29
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,13	1,29

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

[16] SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2021			31.12.2020		
	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt
Schuldtitel	17.645	0	17.645	0	0	0
Eigenkapitaltitel	0	4.724	4.724	0	4.293	4.293
Investmentfonds	2.477	1.092	3.569	2.407	1.120	3.527
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	3.308	11.328	14.636	4.218	9.178	13.396
Derivate	661	3.972	4.633	743	3.151	3.894
Insgesamt	24.092	21.115	45.208	7.368	17.742	25.110

Erläuterungen zur Bewertung der finanziellen Vermögenswerte finden Sie unter [Textziffer \[32\]](#).

[17] FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, VERTRAGS- VERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstigen Forderungen stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2021			31.12.2020		
	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt	Kurzfristig	Langfristig	Insgesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	132.205	7.842	140.047	139.331	10.491	149.822
Noch nicht abgerechnete bzw. fakturierte Leistungen (Vertragsvermögenswerte)	65.818	120.241	186.059	72.029	84.313	156.342
Sonstige Forderungen	443	649	1.092	430	696	1.126
Insgesamt	198.466	128.732	327.198	211.790	95.500	307.290
davon im Geschäftsmodell Halteabsicht (hold to collect)			225.386			232.975
davon im Geschäftsmodell Halte- und Verkaufsabsicht (hold to collect and sell)			101.812			74.315

Vertragsvermögenswerte sind Ansprüche gegenüber Kunden, deren zugrunde liegende Leistungen bereits von der Software AG erbracht wurden, die jedoch aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen später zu fakturieren sind. Die Umgliederung in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt mit Rechnungsstellung.

Die Brutto-Forderungen sowie die Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte vor Wertberichtigungen	327.736	308.301
Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste	1.630	2.137
Buchwert	326.106	306.164

Die Abschreibungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte beliefen sich im Geschäftsjahr 2021 auf unter 500 Tausend Euro.

Die Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Buchwert	140.047	149.822
davon zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	117.791	111.573
davon zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
1 bis 3 Monate	16.466	33.323
4 bis 6 Monate	3.680	3.473
7 bis 12 Monate	2.110	1.453
>12 Monate	0	0

[18] SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Aktiviert Vorkaufszahlungen im Rahmen von Support-, Lizenz- und Mietverträgen	19.787	18.923
Aktiviert Kosten für die Erlangung von Kundenverträgen (Verkaufsprovision)	16.995	12.668
Aktiviert Vorkaufszahlung im Zusammenhang mit der Begebung einer Wandelanleihe	6.800	0
Forderungen gegen Finanzbehörden	2.134	2.150
Sonstige	2.884	2.087
	48.600	35.828

[19] ERTRAGSTEUERERSTATTUNGS-ANSPRÜCHE

Die Steuerforderungen in Höhe von 41.254 (Vj. 41.321) Tausend Euro beruhen im Wesentlichen auf Forderungen aufgrund von zu hoch geleisteten Vorauszahlungen für Ertragsteuerzwecke.

[20] IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE/ GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERTE

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2021

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2021	949.270	507.859	1.457.129
Währungsumrechnungsdifferenz	38.766	26.543	65.309
Zugänge	0	2.286	2.286
Abgänge	0	-68	-68
Stand zum 31.12.2021	988.036	536.620	1.524.656
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2021	-1.900	-408.577	-410.477
Währungsumrechnungsdifferenz	0	-23.148	-23.148
Zugänge	0	-17.495	-17.495
Abgänge	0	66	66
Stand zum 31.12.2021	-1.900	-449.154	-451.054
Restbuchwerte zum 01.01.2021	947.370	99.282	1.046.652
Restbuchwerte zum 31.12.2021	986.136	87.466	1.073.602

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2020

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2020	981.988	531.893	1.513.881
Währungsumrechnungsdifferenz	-32.718	-25.661	-58.379
Zugänge	0	2.602	2.602
Abgänge	0	-975	-975
Stand zum 31.12.2020	949.270	507.859	1.457.129
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2020	-1.900	-415.292	-417.192
Währungsumrechnungsdifferenz	0	21.971	21.971
Zugänge	0	-15.849	-15.849
Abgänge	0	593	593
Stand zum 31.12.2020	1.900	-408.577	-410.477
Restbuchwerte zum 01.01.2020	980.088	116.601	1.096.689
Restbuchwerte zum 31.12.2020	947.370	99.282	1.046.652

Die immateriellen Vermögenswerte setzten sich im Wesentlichen aus der im Rahmen der Akquisitionen erworbenen Software, Kundenstämme und Markennamen zusammen.

Zum 31. Dezember 2021 bestanden die folgenden wesentlichen immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer:

in TEUR	Buchwert zum 31.12.2021	Buchwert zum 31.12.2020	Grund für die Annahme einer unbegrenzten Nutzungsdauer
Im Rahmen der IDS-Scheer-AG-Akquisition erworbene Markennamen (ARIS)	17.900	17.900	Die Marken sollen auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.
Im Rahmen der webMethods-Akquisition erworbener Markenname (webMethods)	22.074	20.374	Die Marke soll auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.

Die aufgeführten Markennamen unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Die Veränderung des Buchwerts resultiert aus Währungsumrechnungseffekten.

Die Aufteilung der Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte auf die Segmente stellt sich wie folgt dar:

Segment

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Adabas & Natural (A&N)	337.360	328.208
Digital Business Plattform (DBP)	624.515	595.852
Professional Services	24.261	23.310
Geschäfts- oder Firmenwerte	986.136	947.370

Die Aufteilung der Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer auf die Segmente stellt sich wie folgt dar:

Segment

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Adabas & Natural (A&N)	0	0
Digital Business Plattform (DBP)	41.767	40.113
Professional Services	1.072	1.026
Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer	42.839	41.139

Die Segmente stellen die kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Konzern dar. Sie entsprechen der kleinsten identifizierbaren Gruppe von Vermögenswerten, die Liquiditätszuflüsse erzeugt, die weitgehend unabhängig von den Geldzuflüssen anderer Vermögenswerte sind.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich auf mögliche Wertminderungen überprüft. Die Überprüfung ergab, dass keine Wertkorrekturen vorzunehmen waren.

Bei der jährlichen Überprüfung wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der einem Geschäfts- oder Firmenwert bzw. einem immateriellen Vermögenswert zugeordnet ist, mit seinem erzielbaren Betrag verglichen. Im Rahmen der Überprüfung wird der erzielbare Betrag regelmäßig unter dem Gesichtspunkt des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten betrachtet.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten resultiert aus den diskontierten Zahlungsströmen, die basierend auf den vom Management genehmigten strategischen Finanzplänen ermittelt wurden. Diese umfassen einen Zeitraum von vier (Vj. vier) Jahren. Das Vorgehen bei der Budgetplanung für 2022 entspricht im Wesentlichen dem der Vorjahre. Jedoch wurde wie bereits im Vorjahr aufgrund der Fokussierung auf Wachstum im Rahmen des Strategiprojekts Helix (siehe hierzu auch die Ausführungen im [Lagebericht](#)) bei der Planung das Thema „Bookings“ (siehe auch hierzu die Ausführungen im [Lagebericht](#)) und nicht mehr wie in der Vergangenheit Umsätze in den Vordergrund gestellt. Die zukünftigen Umsätze wurden indirekt über die geplanten Bookings abgeleitet und nicht wie in der Vergangenheit originär geplant. Die Segmentplanung enthält die wie beschrieben abgeleiteten Umsätze je Segment sowie die den Segmenten direkt zurechenbaren Kosten. Die nicht direkt zurechenbaren Kosten werden auf die Segmente geschlüsselt. Die Planung für die Jahre 2022 bis 2025 bildet die im Zuge des Strate-

gieprojekts Helix erarbeitete Neuausrichtung ab. Diese Mittelfristplanung fokussiert auf die Abbildung der Gesamtentwicklung vor dem Hintergrund der Umstellung von zeitlich unbegrenzten Lizenzen auf zeitlich begrenzte Lizenzen, bei denen der Charakter einer Nutzungsüberlassung überwiegt (Mietlizenzen und Subskriptionen).

In die Planung fließen die Erfahrungen aus der Vergangenheit, Erkenntnisse über aktuelle operative Ergebnisse sowie Schätzungen des Managements über zukünftige Entwicklungen ein. Insbesondere die Schätzungen des Managements über zukünftige Entwicklungen, zum Beispiel die Umsatzentwicklung auf Länderebene, sind mit Unsicherheit behaftet. Das Vorgehen entspricht somit Stufe 3 der Bewertungshierarchie gemäß IFRS 13.

Die Prognosen berücksichtigen Erfahrungswerte aus der Vergangenheit und Einschätzungen über künftige Entwicklungen. Die Veräußerungskosten werden mit 2 (Vj. 2) Prozent des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts angesetzt.

Die für das Segment A&N prognostizierten Cashflows wurden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC) nach Steuern von 6,8 (Vj. 6,8) Prozent abgezinst.

Die nachhaltige Wachstumsrate wurde mit 0 (Vj. 0) Prozent angenommen. Im Detailplanungszeitraum wird ein leicht sinkendes Umsatzniveau unterstellt. Zur Bestimmung des nachhaltigen Cashflows wurde ein Abschlag von 20 (Vj. 20) Prozent auf das letzte Detailplanungsjahr gerechnet. Jedoch selbst bei einem Abschlag von 90 Prozent auf das letzte Detailplanungsjahr würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten über dem Buchwert liegen.

Für das Segment Digital Business wurde mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) nach Steuern von 8,5 (Vj. 7,3) Prozent sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate von 1 (Vj. 1) Prozent gerechnet. Im Detailplanungszeitraum wird ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von rund 20 (Vj. 16) Prozent unterstellt. Zudem wird ausgehend von einer EBITA-Marge im Budgetplan 2022 von 4 Prozent mit einem Anstieg der EBITA-Marge bis 2025 auf etwa 24 (Vj. 20) Prozent gerechnet. Jedoch selbst bei einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstum im Detailplanungszeitraum von 16 Prozent und gleichzeitig einer sich daraus im Vergleich zur Planung um nahezu 50 Prozent reduzierten Zielmenge im Jahr 2025 (bezo-

gen auf die EBITA-Marge) würde der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten geringfügig über dem Buchwert liegen.

Für das Segment Professional Services wurde mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) nach Steuern von 8,8 (Vj. 8,4) Prozent sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate in der ewigen Rente von 1 (Vj. 1) Prozent gerechnet. Im Detailplanungszeitraum wird ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 1,5 Prozent sowie eine EBITA-Zielmenge (letztes Jahr des Detailplanungszeitraums) von 4,25 Prozent unterstellt. Jedoch selbst bei einer im Vergleich zur Planung um 0,5 Prozent reduzierten Zielmenge im Jahr 2025 (bezogen auf die EBITA-Marge) würde der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten geringfügig über dem Buchwert liegen.

[21] SACHANLAGEN**Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2021**

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2021	134.000	50.016	184.016
Währungsumrechnungsdifferenz	2.849	2.189	5.038
Zugänge	6.610	10.861	17.471
Abgänge	-15.782	-8.445	-24.227
Stand zum 31.12.2021	127.677	54.621	182.298
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2021	-71.191	-30.476	-101.667
Währungsumrechnungsdifferenz	-2.162	-1.694	-3.856
Zugänge	-11.233	-10.761	-21.994
Abgänge	14.045	8.051	22.096
Stand zum 31.12.2021	-70.541	-34.880	-105.421
Restbuchwerte zum 01.01.2021	62.809	19.540	82.349
Restbuchwerte zum 31.12.2021	57.136	19.741	76.877

Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2020

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2020	147.897	50.020	197.917
Währungsumrechnungsdifferenz	-3.312	-2.733	-6.045
Zugänge	4.798	8.376	13.174
Abgänge	-5.150	-5.647	-10.797
Umgliederung in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	-10.233	0	-10.233
Stand zum 31.12.2020	134.000	50.016	184.016
Kumulierte Abschreibungen			
Stand zum 01.01.2020	-66.806	-27.134	-93.940
Währungsumrechnungsdifferenz	2.319	2.125	4.444
Zugänge	-13.501	-10.576	-24.077
Abgänge	3.481	5.109	8.590
Umgliederung in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	3.316	0	3.316
Stand zum 31.12.2020	-71.191	-30.476	-101.667
Restbuchwerte zum 01.01.2020	81.091	22.886	103.977
Restbuchwerte zum 31.12.2020	62.809	19.540	82.349

Die Grundstücke und Gebäude befinden sich im Wesentlichen im Anlagevermögen des Mutterunternehmens und der spanischen Tochtergesellschaft. Dabei handelt es sich unter anderem um die zentralen Verwaltungsgebäude der Gesellschaften.

Die Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhaltet im Wesentlichen Büromöbel und EDV-Equipment. Die Investitionen in Höhe von 10.861 (Vj. 8.376) Tausend Euro bestehen überwiegend aus der Ersatzbeschaffung von EDV-Equipment. In den Sachanlagen in Höhe von 76.877 (Vj. 82.349) Tausend Euro sind Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen (right-of-use assets) in Höhe von 19.184 (Vj. 24.021) Tausend Euro enthalten.

[22] ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Der Buchwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien beträgt zum 31. Dezember 2021 6.241 (Vj. 6.917) Tausend Euro. Die Entwicklung dieser Immobilien kann der folgenden Tabelle entnommen werden.

Entwicklung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum 31. Dezember 2021

in TEUR	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien
Anschaffungskosten	
Stand zum 01.01.2021	10.233
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2021	10.233
Kumulierte Abschreibungen	
Stand zum 01.01.2021	3.316
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	676
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2021	3.992
Restbuchwerte zum 01.01.2021	6.917
Restbuchwerte zum 31.12.2021	6.241

Entwicklung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum 31. Dezember 2020

in TEUR	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien
Anschaffungskosten	
Stand zum 01.01.2020	0
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	10.233
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2020	10.233
Kumulierte Abschreibungen	
Stand zum 01.01.2020	0
Währungsumrechnungsdifferenz	0
Zugänge	3.316
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2020	3.316
Restbuchwerte zum 01.01.2020	0
Restbuchwerte zum 31.12.2020	6.917

Eine Bewertung bzw. eine Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts durch einen unabhängigen Gutachter erfolgte nicht. Die für diese Immobilien im Geschäftsjahr 2021 erzielten Mieteinnahmen betragen rund 1.600 (Vj. 1.600) Tausend Euro. Im Zusammenhang mit diesen Erträgen stehen Aufwendungen (ohne Berücksichtigung der Abschreibung) in Höhe von 838 (Vj. 945) Tausend Euro. Auf Basis eines vereinfachten Multiplikatorverfahrens geht die Software AG von einem beizulegenden Zeitwert der Immobilien von bis zu 14 (Vj. 14) Millionen Euro aus und somit das Zweifache des aktuellen Buchwerts. Für einzelne als Finanzinvestition gehaltene Immobilien wurde im Geschäftsjahr ein externes Bewertungsgutachten eingeholt, welches im Wesentlichen die ermittelten Werte gemäß vereinfachtem Multiplikatorverfahren bestätigt hat. Mit Ausnahme der Tatsache, dass wesentliche Teile der Immobilien auch für operative Zwecke der Software AG genutzt werden, existieren keinerlei Beschränkungen im Hinblick auf eine mögliche Veräußerung der Immobilien.

[23] LATENTE STEUERN

Die latenten Steuern setzen sich vor Saldierung zu den Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

in TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
Immaterielle Vermögenswerte	4.882	4.899	23.696	24.544
Sachanlagen	872	786	7.539	8.454
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	4.603	4.213	25.058	18.634
Aktive Rechnungsabgrenzung	0	0	2.355	398
Sonstige Verpflichtungen	17.567	15.451	3.015	7.364
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	10.497	14.973	0	0
Passive Abgrenzungsposten	2.975	3.718	985	290
Steuerliche Verlustvorträge	31.422	22.053	0	0
Summe	72.818	66.093	62.648	59.684
Saldierung	-56.251	-51.635	-56.251	-51.635
Bilanzausweis	16.567	14.458	6.397	8.049

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 9.369 Tausend Euro gestiegen. Die Veränderung ergibt sich aus der Entstehung sowie dem laufenden Verbrauch aufgrund der zu versteuernden Einkommen.

Zum 31. Dezember 2021 bestehen im Konzernkreis noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 49.395 (Vj. 30.713) Tausend Euro, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt worden sind. Von den Verlustvorträgen, auf die keine latenten Steuern gebildet worden sind, verfallen 11.458 Tausend Euro im Zeitraum von 2022 bis 2025, 2.934 Tausend Euro in den darauffolgenden Jahren und 35.003 Tausend Euro sind unbegrenzt nutzbar.

Zum Geschäftsjahresende wurden im Konzernabschluss aktive latente Steuern in Höhe von 9.012 (Vj. 1.544) Tausend Euro bilanziert, die auf Gesellschaften entfallen, die in der laufenden Periode oder der Vorperiode Verluste erlitten haben. Die Realisierung des latenten Steueranspruchs hängt ausschließlich von der Realisierung künftiger steuerpflichtiger Ergebnisse ab, die die Ergebniseffekte aus der Auflösung bestehender zu versteuernder temporärer Differenzen übersteigen. Aufgrund der geplanten künftigen positiven steuerlichen Ergebnisse wird von der Realisierung des bilanzierten Steuervorteils ausgegangen.

Zum Bilanzstichtag bestehen steuerpflichtige temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 28.211 (Vj. 14.896) Tausend Euro, auf die keine latenten Steuern passiviert worden sind.

Die latenten Steuern, die kumuliert direkt mit dem Eigenkapital verrechnet wurden, belaufen sich auf einen Ertrag von 1.397 (Vj. 1.397) Tausend Euro. Die Beträge resultieren aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung der erstmaligen Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften.

Die laufenden Steuern, die kumuliert im Geschäftsjahr 2021 direkt mit dem Eigenkapital verrechnet worden sind, belaufen sich auf einen Aufwand von 2.581 (Vj. 2.581) Tausend Euro. Die Beträge resultieren aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung von Währungseffekten aus Darlehen an ausländische Geschäftsbetriebe.

[24] FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	75.998	4.080
Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	8.676	11.327
Derivate	192	1.008
	84.866	16.415
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	208.702	226.541
Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten	14.661	16.978
Derivate	404	0
	223.767	243.519

Die finanziellen Verbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Finanzverbindlichkeiten	Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)	Derivate	Insgesamt
31. Dezember 2020	230.621	1.153	27.152	1.008	259.934
Mittelzufluss					
(Netto-)Neuaufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	60.000				60.000
Mittelabfluss					
(Netto-)Tilgung kurzfristiger sowie langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-7.499				-7.499
MIP-Sicherungsprämie	-1.104				-1.104
Kapitalerhöhung ADAMOS		-936			-936
Garantien im Zusammenhang mit Sunshine		-90			-90
Leasingverbindlichkeiten			-12.974		-12.974
Finanzkauf Anlagevermögen					
Kapitalerhöhung ADAMOS		436			436
Zugänge Leasingverbindlichkeiten			7.274		7.274
Finanzkauf Derivate					
MIP-Sicherungsprämie	2.097				2.097
Bewertung					
Zinsanpassung für ein Darlehen der öffentlichen Hand	539				539
Aufzinsung Leasing			885		885
Sonstige Bewertung	46	-2	439	-412 ¹	71
31. Dezember 2021	284.700	561	22.776	596	308.633
Gesamtveränderung +/-	-54.079	592	4.376	412	-48.699
					davon kurzfristige Finanzverbindlichkeiten
					84.866
					davon langfristige Finanzverbindlichkeiten
					223.767

¹ Zahlungswirksame Veränderungen sind in der Bewertung verrechnet.

in TEUR		Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Finanzverbind- lichkeiten	Leasingver- bindlichkeiten (IFRS 16)	Derivate	Insgesamt
	31. Dezember 2019	255.374	1.432	37.942	1.866	296.614
	Mittelzufluss					
	(Netto-)Neuaufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	50.096				50.096
	Mittelabfluss					
	(Netto-)Tilgung kurzfristiger sowie langfris- tiger finanzieller Verbindlichkeiten	-77.469				-77.469
	MIP-Sicherungsprämie	-448				-448
Zahlungswirk- same Verände- rungen	Kapitalerhöhung ADAMOS		-1.000			-1.000
	Garantien im Zusammenhang mit Sunshine		90			90
	Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem EU-Projekt PrestoCloud		-401			-401
	Leasingverbindlichkeiten			-15.572		-15.572
	Finanzkauf Anlagevermögen					
	Kapitalerhöhung ADAMOS		936			936
	Abgang Leasingverbindlichkeiten (USA)			-1.217		-1.217
	Zugänge Leasingverbindlichkeiten			6.573		6.573
	Finanzkauf Derivate					
	MIP-Sicherungsprämie	2.738				2.738
	Bewertung					
	Zinsanpassung für ein Darlehen der öffentlichen Hand	413				413
	Aufzinsung Leasing			1.354		1.354
	Sonstige Bewertung	-83	96	-1.928	-858 ¹	-2.733
	31. Dezember 2020	230.621	1.153	27.152	1.008	259.934
	Gesamtveränderung +/-	-24.753	-279	-10.790	-858	-36.680
				davon kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		16.415
				davon langfristige Finanzverbindlichkeiten		243.519

¹ Zahlungswirksame Veränderungen sind in der Bewertung verrechnet.

Zum Abschlussstichtag bestanden folgende Fristen für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige Finanzschulden:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 Jahr
Darlehen mit variabler Verzinsung	72.665	102.035
Darlehen mit Festzinsvereinbarung	3.333	106.667

Die Marktwerte der variabel verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den Buchwerten. Die Marktwerte der Verbindlichkeiten mit fester Zinsvereinbarung betragen 109.502 (Vj. 50.299) Tausend Euro. Diese wurden durch Abzinsung der künftigen Zahlungsströme mit aktuellen Marktzinssätzen ermittelt.

[25] VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	42.151	35.161
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	11.356	11.418
Sonstige Verbindlichkeiten	253	610
	53.760	47.189

[26] SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten entfallen auf die folgenden Positionen:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	105.238	104.102
Verbindlichkeiten aus Steuern	21.394	20.501
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	6.158	7.063
Übrige	6.662	7.715
	139.452	139.381

[27] SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	Sonstige personalbezogene Rückstellungen	Übrige sonstige Rückstellungen	Sonstige Rückstellungen insgesamt
Stand zum 01.01.2021	33.150	16.752	49.902
Währungsumrechnungsdifferenz	70	42	112
Zuführung	12.334	3.159	15.493
Inanspruchnahme	-8.423	-726	-9.150
Auflösung	-71	-238	-309
Stand zum 31.12.2021	37.060	18.988	56.048
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	12.096	28	12.124
Stand zum 01.01.2020	31.866	13.593	45.459
Währungsumrechnungsdifferenz	-75	-79	-154
Zuführung	9.318	6.237	15.555
Inanspruchnahme	-7.467	-589	-8.056
Auflösung	-491	-2.411	-2.902
Stand zum 31.12.2020	33.150	16.752	49.902
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	11.047	30	11.077

ÜBRIGE SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die übrigen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2021	31.12.2020
Rechtsstreitigkeiten	13.189	12.141
Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Schadsoftware-Angriff	3.150	3.150
Drohverluste im Zusammenhang mit Professional-Service-Projekten	1.158	34
Sonstige Rückstellungen	1.491	1.427
	18.988	16.752

Für weitere Informationen zu Rechtsstreitigkeiten siehe [Textziffer \[36\]](#).

[28] ERTRAGSTEUERSCHULDEN

in TEUR	2021	2020
Stand 01.01.	35.428	38.212
Währungsumrechnungsdifferenz	1.085	-2.257
Zuführung	14.038	8.537
Inanspruchnahme	-7.132	-8.087
Auflösung	-6.810	-977
Stand 31.12.	36.609	35.428
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	1.629	2.135

[29] RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Leistungsorientierte Pläne

in TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Auswirkungen der Vermögensbegrenzung		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Deutschland	50.960	57.485	25.439	25.212	0	0	25.522	32.273
Großbritannien	103.614	103.584	99.687	86.697	0	0	3.927	16.887
Schweiz	8.785	8.726	5.967	5.538	0	0	2.818	3.188
Sonstige unwesentliche Pensions- und pensionsähnliche Pläne							2.775	3.091
							35.042	55.439

Bei den Pensionszusagen in Deutschland handelt es sich um fixe Zusagen an einen ausgewählten Personenkreis. Ein Teil dieser Zusagen ist durch Rückdeckungs-Lebensversicherungen abgesichert. In Deutschland bestehen keinerlei gesetzliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

Die Zusagen in Großbritannien betreffen Zusagen der Software AG (UK) Limited. Diese umfassen Leistungen für Mitarbeiter für den Ruhestand sowie für deren Angehörige im Todesfall des Mitarbeiters in der aktiven Zeit.

Die Zusagen in der Schweiz resultieren aus den gesetzlichen Anforderungen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Danach hat jeder Arbeitgeber Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses an anspruchsberechtigte Mitarbeiter zu gewähren.

Aus den leistungsorientierten Zusagen ergeben sich aufgrund möglicher Schwankungen der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Zusagen sowie Schwankungen des Planvermögens Risiken für das Unternehmen. Die Schwankungen bei den leistungsorientierten Verpflichtungen resultieren insbesondere aus Änderungen finanzieller Annahmen wie den Abzinsungszinssätzen sowie der Änderung demografischer Annahmen (eine Änderung der Lebenserwartung). Mögliche Änderungen erwarteter langfristiger Lohn- und Gehaltssteigerungen haben aufgrund der Struktur der Zusagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Höhe der Verpflichtungen. Der Marktwert des Planvermögens und somit dessen Schwankung hängt maßgeblich von der Lage an den Kapitalmärkten ab. Dem versucht die Software AG durch eine Steuerung der Vermögensanlagen Rechnung zu tragen.

in TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Saldo 01.01.	169.795	156.531	-117.447	-111.233	52.348	45.298
Laufender Dienstzeitaufwand	4.032	4.097			4.032	4.097
Nettozinsergebnis	2.010	2.459	-1.536	-1.953	475	506
	6.042	6.556	-1.536	-1.953	4.506	4.603
Anpassungsbedingter Aufwand/Ertrag						
Rendite des Planvermögens nach Abzug des im Nettozinsergebnis erfassten Ertrags	0	0	-8.241	-2.276	-8.241	-2.276
Erwartungsanpassung	-1.748	225	0	0	-1.748	225
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung demografischer Annahmen	-712	-465	0	0	-712	-465
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung finanzieller Annahmen	-6.487	13.823	0	0	-6.487	13.823
	-8.948	13.583	-8.241	-2.276	-17.189	11.307
Arbeitgeberbeiträge	974	965	-6.907	-7.184	-5.932	-6.219
Arbeitnehmerbeiträge	230	394	-428	-394	-198	0
Aus dem Plan geleistete Zahlungen	-1.719	-1.132	1.719	1.132	0	0
Abgeltungszahlungen	-7.959	-820	7.959	820	0	0
	-8.474	-593	2.344	-5.626	-6.130	-6.219
Währungsbedingte Veränderungen	4.945	-6.282	-6.213	3.641	-1.269	-2.641
Saldo 31.12.	163.360	169.795	-131.093	-117.447	32.267	52.348

Die für die Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) wesentlichen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

in %	2021	2020
Abzinsungssatz		
Deutschland	1,25	0,75
Großbritannien	1,75	1,50
Schweiz	0,25	0,00
Gehaltstrend		
Deutschland	2,00	2,00
Großbritannien	4,75	4,25
Schweiz	1,50	1,50
Rententrend		
Deutschland	1,75	1,75
Großbritannien	3,00	2,75
Schweiz	0,00	0,00

Eine Veränderung der oben genannten Annahmen um einen halben Prozentpunkt würde sich wie folgt auf die jeweiligen DBOs auswirken:

in TEUR	Veränderung DBO		
	Deutsch- land	Groß- britannien	Schweiz
Abzinsungssatz (-0,5 %)	4.729	12.434	873
Abzinsungssatz (+0,5 %)	-4.154	-12.434	-760
Gehaltstrend (-0,5 %)	-203	-6.217	-99
Gehaltstrend (+0,5 %)	214	6.217	104
Rententrend (-0,5 %)	-3.603	1.140	n/a ¹
Rententrend (+0,5 %)	4.014	-1.140	527

¹ Rententrend in der Schweiz bereits mit 0 Prozent angenommen (siehe oben).

Zur Ermittlung der Sensitivitäten wurde der jeweils betrachtete Parameter bei ansonsten konstant gehaltenen Annahmen variiert.

Die Aufgliederung des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Beizulegender Zeitwert	
	2021	2020
Aktien	69.090	59.431
Rückdeckungs-Lebensversicherungen	31.406	30.751
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	17.330	24.483
Festverzinsliche Wertpapiere	13.267	2.783
	131.093	117.447

Mit Ausnahme der Rückdeckungs- und Lebensversicherungen gab es für alle Bestandteile des Planvermögens eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt.

Die erwarteten Beiträge des Software AG-Konzerns zu den leistungsorientierten Plänen für das Geschäftsjahr 2022 betragen 8.277 Tausend Euro.

Die erwarteten Leistungszahlungen in den kommenden zehn Jahren stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Erwartete Leistungszahlungen
2022	5.481
2023	4.392
2024	4.782
2025	5.404
2026	4.462
2027 – 2031	24.451

BEITRAGSORIENTIERTE PLÄNE

In geringem Umfang bestehen beitragsorientierte Pensionszusagen. In deren Rahmen werden festgelegte Beiträge an externe Versicherungen oder Fonds entrichtet. Hauptsächlich in Deutschland leistet die Software AG darüber hinaus Beiträge an staatliche bzw. gesetzliche Rentenversicherungsträger. Im Jahr 2022 betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionszusagen 18.029 (Vj. 16.533) Tausend Euro.

[30] EIGENKAPITAL

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 [Textziffer \[41\]](#)).

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

Zu Beginn des Berichtszeitraums hielt die Gesellschaft 20.111 eigene Aktien mit einem Anteil von 20.111 Euro, entsprechend 0,03 Prozent am Grundkapital.

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

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.

EIGENKAPITALMANAGEMENT

Der Software AG-Konzern ist langfristigem profitablen Wachstum verpflichtet. Aufgrund der für Softwareunternehmen typischen geringen Investitionen in Sachanlagen steht das Eigenkapital nicht im Fokus der Unternehmenssteuerung. Die Dividende orientiert sich am

Durchschnitt aus dem auf die Aktionäre der Software AG entfallenden Konzernüberschuss und dem Free Cashflow. Daraus ergibt sich eine Dividendensumme von 56.225 (Vj. 56.225) Tausend Euro und eine Ausschüttungsquote von 64,2 (Vj. 61,4) Prozent.

DIVIDENDE

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 12. Mai 2021, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Geschäftsjahres 2020 in Höhe von 113.764 (Vj. 128.479) Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 56.225 (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 57.539 (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.

SONSTIGE RÜCKLAGEN

Die sonstigen Rücklagen entwickelten sich unter Berücksichtigung von Steuereffekten wie folgt:

in TEUR	2021			2020		
	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto
Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	83.647	0	83.647	-78.113	0	-78.113
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	15.381	-1.496	13.885	-7.905	1.457	-6.448
Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	355	87	442	611	-519	92
Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	1	0	1
Im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	99.383	-1.409	97.974	-85.406	938	-84.468

Die Sicherungsbeziehungen zur Absicherung des Cashflows haben folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung und das sonstige Ergebnis:

in TEUR	Im sonstigen Ergebnis erfasster Gesamtgewinn (-verlust) aus der Absicherung	Im Periodenergebnis erfasster unwirksamer Teil	Posten der Gewinn- und Verlustrechnung	Im sonstigen Ergebnis erfasste Kosten der Absicherung	Aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederter Betrag	Posten der Gewinn- und Verlustrechnung
Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 Erwartete Auszahlungen im Zusammenhang mit Zusagen an Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter	-1.293	0	n/a	0	-1.338	Funktionskosten
Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2020 Erwartete Auszahlungen im Zusammenhang mit Zusagen an Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter	-1.451	0	n/a	0	-1.803	Funktionskosten

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

[31] ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

In den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sind 4 (Vj. 4) Tausend Euro enthalten, die von der Vertriebstochter in Venezuela gehalten werden. Aufgrund der bestehenden gesetzlichen Einschränkungen in Bezug auf den Devisenverkehr in Venezuela stehen diese Mittel der Software AG nur eingeschränkt zur Verfügung.

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen gezahlten Dividenden enthalten Dividendenzahlungen in Höhe von 404 (Vj. 342) Tausend Euro an Minderheitsaktionäre von Tochtergesellschaften.

Die Steuerung der operativen Mittelzuflüsse und -abflüsse erfolgt zentral auf Basis des Free Cashflows. Die Software AG definiert den „Free Cashflow“ als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Auszahlungen für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Verkauf kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen sowie Nettoauszahlungen für Akquisitionen und abzüglich Cashflow aus Tilgung von Leasingverbindlichkeiten. Damit betrug der Free Cashflow im Geschäftsjahr 2021 91.389 (Vj. 87.577) Tausend Euro. Die Steuerung des Free Cashflows erfolgt auf Basis des Gesamtkonzerns und nicht auf Ebene der Segmente. Dementsprechend werden auch keine Segment-Cashflow-Daten erhoben.

Die Software AG verfügt über Kreditlinien in Höhe 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.

[32] ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ÜBER FINANZINSTRUMENTE UND RISIKOMANAGEMENT

Die folgende Tabelle stellt die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die beizulegenden Zeitwerte entsprechend der Zuordnung zu den Stufen der Fair-Value-Hierarchie dar. Die jeweiligen Stufen werden wie folgt definiert:

Stufe 1: Notierte Preise (unbereinigt) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Stufe 2: Bewertungsparameter, bei denen es sich um die in Stufe 1 berücksichtigten, notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt oder indirekt beobachten lassen.

Stufe 3: Bewertungsparameter für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

31.12.2021

in TEUR	Bewertungskategorie		Buchwert	
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Zwingend zu FVPL sonstige	Beizulegender Zeitwert Sicherungsinstrumente
Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	585.844			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	327.198			
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Schuldtitel		17.645	17.645	
Eigenkapitalanteile		4.724		
Investmentfonds		3.569		
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	14.636			
Derivative Finanzinstrumente				
als Sicherungsinstrument designiert				
Aktioptionen		2.437		2.437
Aktientermingeschäfte		740		740
nicht als Sicherungsinstrument designiert				
Devisentermingeschäfte		71	71	
Aktientermingeschäfte		437	437	
Aktioptionen		947	947	
Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	53.760			
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Darlehen	284.700			
Sonstige nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten	23.337			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
als Sicherungsinstrument designiert				
Aktientermingeschäfte		590	590	
nicht als Sicherungsinstrument designiert				
Devisentermingeschäfte		6	6	

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Eigenkapital- instrumente FVOCI	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Beizulegender Zeitwert				
			Insgesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Insgesamt
585.844			585.844				
327.198			327.198				
			17.645		17.645		17.645
	4.724		4.724			4.724	4.724
	3.569		3.569	3.569			3.569
14.636			14.636				
			2.437		2.437		2.437
			740		740		740
			71		71		71
			437		437		437
			947		947		947
			53.760				
		284.700	284.700		284.202		284.202
		23.337	23.337		23.337		23.337
			590		590		590
			6		6		6

31.12.2020

in TEUR	Bewertungskategorie		Buchwert	
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Zwingend zu FVPL sonstige	Beizulegender Zeitwert Sicherungsinstrumente
Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	479.982			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen	307.290			
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Eigenkapitalanteile		4.293		
Investmentfonds		3.527		
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	13.396			
Derivative Finanzinstrumente				
als Sicherungsinstrument designiert				
Aktioptionen		3.005		3.005
Aktientermingeschäfte		340		340
nicht als Sicherungsinstrument designiert				
Devisentermingeschäfte		18	18	
Aktientermingeschäfte		532	532	
Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	47.189			
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Darlehen	230.621			
Sonstige nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten	28.305			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
nicht als Sicherungsinstrument designiert				
Aktientermingeschäfte		6	6	
Devisentermingeschäfte		1.002	1.002	

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Eigenkapitalinstrumente FVOCI	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Beizulegender Zeitwert				
			Insgesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Insgesamt
479.982			479.982				
307.290			307.290				
	4.293		4.293			4.293	4.293
	3.527		3.527	3.527			3.527
13.396			13.396				
			3.005		3.005		3.005
			340		340		340
			18		18		18
			532		532		532
			47.189				
		230.621	230.621		230.920		230.920
		28.305	28.305		28.305		28.305
			6		6		6
			1.002		1.002		1.002

Weder im Geschäftsjahr 2021 noch im Geschäftsjahr 2020 erfolgten Umgruppierungen zwischen den verschiedenen Stufen der Fair-Value-Hierarchie. Die Eigenkapitalanteile wurden vollständig als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis (Fair Value through Other Comprehensive Income; FVOCI)

bewertet designiert, um die eher langfristige Investitionsabsicht im Ergebnis abzubilden.

Die nachstehende Tabelle stellt dar, wie die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestimmt werden.

Finanzielle Vermögenswerte/finanzielle Verbindlichkeiten	Hierarchiestufe	Bewertungsverfahren und wesentliche Eingangsparameter	Bedeutende nicht beobachtbare Eingangsparameter	Verhältnis nicht beobachtbarer Eingangsparameter zum beizulegenden Zeitwert
Zinsswaps	2	Discounted Cashflow-Verfahren; künftige Cashflows werden auf Basis von Forward-Zinssätzen (beobachtbare Zinsstrukturkurven am Bilanzstichtag) und den kontrahierten Zinssätzen geschätzt, diskontiert mit einem Zinssatz, der das Bonitätsrisiko der verschiedenen Gegenparteien berücksichtigt	n/a	n/a
Devisentermingeschäfte	2	Discounted Cashflow-Verfahren; künftige Cashflows werden auf Basis von Devisenterminkursen (beobachtbare Kurse am Bilanzstichtag) und den kontrahierten Devisenterminkursen geschätzt, diskontiert mit einem Zinssatz, der das Bonitätsrisiko der verschiedenen Gegenparteien berücksichtigt	n/a	n/a
Aktienoptionen	2	Optionspreismodell, das die modellbeeinflussenden Optionspreisparameter (Aktienkurs, Ausübungspreis der Option, Volatilität der Aktie, Aktiendividende in Form einer Dividendenrendite, Zinssatz, Restlaufzeit der Option) berücksichtigt	n/a	n/a
Aktientermingeschäfte	2	Die beizulegenden Zeitwerte werden anhand der inneren Werte der Aktientermingeschäfte ermittelt. Diese ergeben sich anhand der Börsenkurse der Aktien an einem aktiven Markt	n/a	n/a
Investmentfonds	1	Notierte Kurse an einem aktiven Markt	n/a	n/a
Eigenkapitalanteile (derzeit ausschließlich nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel)	3	Gesamtheitlicher Bewertungsansatz unter Berücksichtigung einer Vielzahl quantitativer und qualitativer Faktoren wie Ist- und geplanter Ergebnisse, der Liquiditätsposition, kürzlicher oder geplanter Transaktionen	n/a	n/a

Der Marktwert von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, Termingeldern, kurzfristigen Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht in etwa dem Buchwert. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit dieser Instrumente.

Das Unternehmen bewertet langfristige Forderungen auf der Basis verschiedener Parameter. Im Wesentlichen sind dies Zinssätze und individuelle Bonitätsrisiken der Kunden. Anhand dieser Bewertung bildet die Software AG die Wertberichtigungen für erwartete Forderungsausfälle. Demnach entsprechen die Buchwerte dieser Forderungen zum 31. Dezember 2021 und 2020 annähernd ihren Marktwerten.

Den Marktwert von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstigen Finanzschulden sowie sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt die Software AG durch Abzinsung der erwar-

teten zukünftigen Zahlungsströme mit den für ähnliche Finanzschulden mit vergleichbarer Restlaufzeit geltenden Zinsen.

Das Nettoergebnis aus Krediten und Forderungen ist lediglich durch Währungseffekte sowie Zinseffekte wesentlich beeinflusst. Das Nettoergebnis der ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang gehaltenen Derivate beläuft sich im Geschäftsjahr 2021 auf -311 (Vj. -2.190) Tausend Euro. Das in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Nettoergebnis aus als Cashflow Hedge designierten Derivaten beträgt im Geschäftsjahr 2021 2.046 (Vj. 826) Tausend Euro.

Im Geschäftsjahr 2021 erfolgten Abschreibungen auf Eigenkapitalinstrumente in Höhe von 517 (Vj. -127) Tausend Euro, die erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst wurden.

MARKTRISIKEN UND EINSATZ VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Die Software AG unterliegt aufgrund ihrer internationalen Geschäftstätigkeit sowie ihrer Investitions- und Finanzierungstätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken. Das Management überwacht diese Risiken fortlaufend. Auf Grundlage interner Richtlinien werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken aus Zinssatzänderungen, Wechselkursänderungen, Cashflow-Risiken oder Wertänderungen der Geldanlagen zu reduzieren. Der Abschluss derivativer Sicherungsgeschäfte erfolgt grundsätzlich zur Absicherung bestehender Risikopositionen oder von Geschäftsvorfällen, deren Eintritt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist.

a) Zinsrisiken

Die Gesellschaft ist auf der Aktiv- und Passivseite der Bilanz Zinsschwankungen ausgesetzt.

Auf der Aktivseite unterliegen insbesondere die Erträge aus der Anlage der frei verfügbaren liquiden Mittel sowie die künftigen Zinserträge aus der Diskontierung der langfristigen Forderungen dem Zinsänderungsrisiko. Auf der Passivseite unterliegen im Wesentlichen die Zinsaufwendungen bezüglich der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie die Rückstellungen für Pensionen und die anderen Positionen des langfristigen Fremdkapitals dem Risiko sich ändernder Zinssätze.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinsten monetären Finanzinstrumenten.

Basierend auf der aktuellen Struktur der verzinslichen Finanzinstrumente würde eine hypothetische Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte das Finanzergebnis um 2.942 (Vj. 2.137) Tausend Euro erhöhen.

b) Wechselkursrisiken

Zur Absicherung von zukünftigen Wechselkursschwankungen werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden nach Möglichkeit saldiert und lediglich die verbleibende Nettoposition wird selektiv abgesichert. Auch zu erwartende Cashflows können entsprechend den internen Regeln abgesichert werden.

Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte erfolgt zum Marktwert. Der Ausweis in der Bilanz erfolgt inner-

halb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte bzw. der finanziellen Verbindlichkeiten. Da die Sicherungsgeschäfte regelmäßig nicht als Hedge Accounting designed werden, werden Marktwertänderungen sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die durch den IFRS 7 geforderte Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf Wechselkursrisiken aus monetären Finanzinstrumenten, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung, in der sie bewertet sind. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung (Translationsrisiko) und nichtmonetäre Posten bleiben unberücksichtigt. Wesentliche monetäre Finanzinstrumente sind überwiegend in funktionaler Währung denominiert. Für die Software AG ergeben sich lediglich aus dem Kursverhältnis des Euros gegenüber dem US-Dollar materielle Effekte auf das Ergebnis (Ergebnis vor Ertragsteuern). Sicherungsgeschäfte basieren auf bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Cashflows und reduzieren daher die möglichen Ergebniseffekte. Bei designierten Cashflow Hedges hat eine Wechselkursänderung Effekte auf die sonstigen Rücklagen im Eigenkapital.

Basierend auf dem zum Bilanzstichtag vorliegenden Bestand an monetären Finanzinstrumenten hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent das Ergebnis um 1.695 (Vj. 2.083) Tausend Euro erhöht und die sonstigen Rücklagen um 0 (Vj. 0) Tausend Euro erhöht. Dieser Wert stellt für die Software AG lediglich ein theoretisches Risiko dar, da es sich hierbei um Absicherungspositionen bilanzieller Geschäfte, also nicht um offene Handelspositionen, handelt.

c) Marktwertänderungsrisiken

In Übereinstimmung mit der Konzernpolitik werden die Anlagen über die Merkmale Laufzeit, Art der Verzinsung und Rating derart gesteuert, dass aus Sicht des Unternehmens nennenswerte Wertschwankungen nicht zu erwarten sind.

d) Kreditrisiken

Die Software AG ist im operativen Geschäft und aus bestimmten Finanztransaktionen einem Ausfallrisiko ausgesetzt, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Die wesentlichen Geldanlagen und die derivativen Finanzinstrumente sind mit Banken abgeschlossen, deren Bonität mindestens Investment

Grade beträgt und deren Credit-Default-Swap(CDS)-Sätze fortlaufend überwacht werden. Das theoretisch maximale Ausfallrisiko wird durch die Buchwerte wiedergegeben. Aufgrund der vom Management vorgegebenen Richtlinien ist eine Verteilung des Kreditrisikos aus Finanzinstrumenten auf verschiedene Banken gewährleistet.

Im operativen Geschäft werden die Forderungen fortlaufend überwacht. Der Wertberichtigungsbedarf wird zu jedem Abschlussstichtag anhand einer Wertberichtigungsmatrix zur Ermittlung der erwarteten Kreditverluste analysiert. Zum 31. Dezember 2021 lagen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass über die gebuchten Wertberichtigungen hinausgehende Risiken bestehen. Aufgrund der Größe des Kundenstamms sowie der Umsatzverteilung auf verschiedene Branchen und Länder gibt es kein gebündeltes Kreditrisiko gegenüber einzelnen Kunden. Das theoretisch maximale Ausfallrisiko, ohne Berücksichtigung von Sicherheiten, wird durch die Buchwerte der Forderungen wiedergegeben.

e) Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass die Konzerngesellschaften ihren bestehenden finanziellen Verpflichtungen zum Beispiel aus Kreditvereinbarungen, Leasingverträgen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nicht nachkommen können.

Durch ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung wird das Risiko limitiert und, soweit erforderlich, durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen.

Durch Kreditvereinbarungen im Volumen von insgesamt 175,0 (Vj. 175,0) Millionen Euro ist die Software AG verpflichtet, die Nettoverschuldung im Konzern auf das maximal 3,25-Fache des EBITDA zu begrenzen und den Zinsdeckungsgrad von 4,25 nicht zu unterschreiten. Durch weitere Kreditvereinbarungen im Volumen von insgesamt 110,0 (Vj. 50,0) Millionen Euro ist die Software AG verpflichtet, die Nettoverschuldung im Konzern auf das maximal 3,5-Fache des EBITDA zu begrenzen und den Zinsdeckungsgrad von 4,0 nicht zu unterschreiten. Darüber hinaus stehen der Software AG weitere ungenutzte Kreditlinien im Volumen von 320,0 (Vj. 380,0) Millionen Euro zur Verfügung, für die die Software AG bei Inanspruchnahme auch verpflichtet ist, Finanzkennzahlen einzuhalten. Zum Jahresende 2021 wurde die Kennzahl Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA deutlich unterschritten und der Zinsdeckungsgrad deutlich überschritten.

Nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich fixierten Zahlungen aus finanziellen Verbindlichkeiten. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2021 bewertet.

2021

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Insgesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (dieser Bilanzposten)	42.318	87	0	42.405
Finanzielle nichtderivative Verbindlichkeiten	76.463	160.798	48.000	285.261
Leasingverbindlichkeiten	8.212	13.657	907	22.776
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	192	404	0	596

2020

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Insgesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (dieser Bilanzposten)	35.767	4	0	35.771
Finanzielle nichtderivative Verbindlichkeiten	5.134	199.973	26.667	231.774
Leasingverbindlichkeiten	10.273	16.085	794	27.152
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1.008	0	0	1.008

VOLUMEN UND BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE

Der Einsatz der derivativen Finanzinstrumente erfolgt zur Absicherung bestehender oder erwarteter Fremdwährungs-, Zins- oder sonstiger Marktrisiken.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Nominalvolumen, die Buchwerte sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2021 und

per 31. Dezember 2020. Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich in Abhängigkeit von Devisenterminkursen. Die Marktwerte der Aktienoptionen und Aktientermingeschäfte zur Sicherung des PPS-Programms sowie der MIPs basieren auf Marktwerten, die die aktuelle Marktsituation wiedergeben und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

in TEUR	2021			2020		
	Nominalvolumen	Marktwert	Buchwert	Nominalvolumen	Marktwert	Buchwert
Derivate mit positivem Marktwert						
Derivate (ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang)	0	1.456	1.456	0	550	550
Devisentermingeschäfte Restlaufzeit <1 Jahr	7.910	71	71	14.521	18	18
Aktientermingeschäfte	23.080	1.384	1.384	14.691	532	532
Derivate (Cashflow Hedges)	0	3.177	3.177	0	3.345	3.345
Aktienoptionen/Aktientermingeschäfte	28.259	3.177	3.177	60.800	3.345	3.345
Derivate mit negativem Marktwert						
Derivate (ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang)	0	-6	-6	0	-1.008	-1.008
Devisentermingeschäfte Restlaufzeit <1 Jahr	5.448	-6	-6	776	-6	-6
Aktienoptionen/Aktientermingeschäfte	0	0	0	4.684	-1.002	-1.002
Derivate (Cashflow Hedges)	0	-590	-590	0	0	0
Aktienoptionen/Aktientermingeschäfte	6.501	-590	-590	0	0	0

Die derivativen Finanzinstrumente dienen der Absicherung eines erfassten Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit. Wertänderungen der Sicherungsinstrumente wurden erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zur Absicherung von wechselkursbedingten Wertänderungen künftiger Cashflows werden Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte abgeschlossen.

Zur Absicherung der aus dem PPS-Programm und den MIP-Programmen resultierenden Wertänderungsrisiken hat die Gesellschaft mit Banken Sicherungsinstrumente auf die Aktie der Software AG abgeschlossen.

Die Finanzinstrumente zur Absicherung von Währungsrisiken weisen Laufzeiten von maximal 1,0 Jahren aus. Die Restlaufzeiten der Sicherungsgeschäfte zur Absicherung der PPS-Programme und MIPs belaufen sich auf maximal 3,4 Jahre.

GELDANLAGEPOLITIK

Die Geldanlagen der Software AG erfolgen konservativ. Es werden überwiegend kurzfristige Festgelder sowie kurzfristige festverzinsliche Wertpapiere erworben, deren Bonität mindestens Investment Grade erreicht. Im Rahmen der Bonitätsüberwachung der Geldanlagen hat die Software AG einen Monitoring-Prozess zur Überwachung der Schuldner eingeführt. Danach wird die Entwicklung der jeweiligen Credit Default Swaps (CDS) oder der externen Ratings regelmäßig überwacht und die Anlageentscheidungen werden entsprechend angepasst.

[33] ANGABEN ZU LEASING- VERHÄLTNISSEN

LEASINGVERHÄLTNISSSE ALS LEASINGNEHMER

Die Software AG mietet bzw. least Bürogebäude sowie in geringem Umfang Fahrzeuge und Hardware. Die Software AG mietet darüber hinaus IT-Ausstattung mit vertraglichen Laufzeiten zwischen in der Regel einem und drei Jahren. Diese Leasingvereinbarungen sind

entweder kurzfristig oder ihnen liegen Gegenstände von geringem Wert zugrunde. Für diese Vereinbarungen nimmt die Software AG die Vereinfachungen des IFRS 16 in Anspruch und erfasst für diese Leasingvereinbarungen weder Nutzungsrechte noch Leasingverbindlichkeiten.

Nutzungsrechte im Zusammenhang mit gemieteten Bürogebäuden sowie Fahrzeugen und Hardware werden als Sachanlagen dargestellt siehe [Textziffer \[21\]](#) und haben sich wie folgt entwickelt:

2021

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt
Stand zum 01.01.2021	19.624	4.397	24.021
Abschreibungen im Geschäftsjahr	-8.219	-2.674	-10.893
Zugänge	6.144	2.474	8.618
Abgänge	-1.669	-24	-1.693
Währungsumrechnungsdifferenzen	-938	69	-869
Stand zum 31.12.2021	14.942	4.242	19.184

2020

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Insgesamt
Stand zum 01.01.2020	28.251	5.016	33.267
Abschreibungen im Geschäftsjahr	-10.169	-3.024	-13.193
Zugänge	9.563	2.476	12.039
Abgänge	-6.320	-65	-6.385
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.701	-6	-1.707
Stand zum 31.12.2020	19.624	4.397	24.021

Leasingverbindlichkeiten im Zusammenhang mit gemieteten Bürogebäuden sowie Fahrzeugen und Hardware sind innerhalb der finanziellen Verbindlichkeiten dargestellt und haben sich wie folgt entwickelt:

2021

in TEUR	Leasingverbindlichkeiten
Stand zum 01.01.2021	27.152
Veränderungen im Geschäftsjahr (Details siehe Textziffer [24])	-4.376
Stand zum 31.12.2021	22.776
davon kurzfristig	8.212
davon langfristig	14.564

2020

in TEUR	Leasingverbindlichkeiten
Stand zum 01.01.2020	37.942
Veränderungen im Geschäftsjahr	-10.790
Stand zum 31.12.2020	27.152
davon kurzfristig	10.273
davon langfristig	16.879

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträge für Leasingvereinbarungen gemäß IFRS 16 stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	2021	2020
Aufwendung für Leasingverhältnisse innerhalb des Betriebsergebnisses		
Abschreibungen im Geschäftsjahr	10.893	13.193
Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse sowie Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert	1.710	1.489
Aufwendung für Leasingverhältnisse innerhalb des Finanzergebnisses, netto		
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	885	1.354

LEASINGVERHÄLTNISSE ALS LEASINGGEBER

Die Software AG vermietet nur in sehr geringem Umfang Teile eigener oder angemieteter Bürogebäude.

[34] HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zu den angabepflichtigen Eventualverbindlichkeiten verweisen wir auf die Ausführungen zu den Rechtsstreitigkeiten unter [Textziffer \[36\]](#).

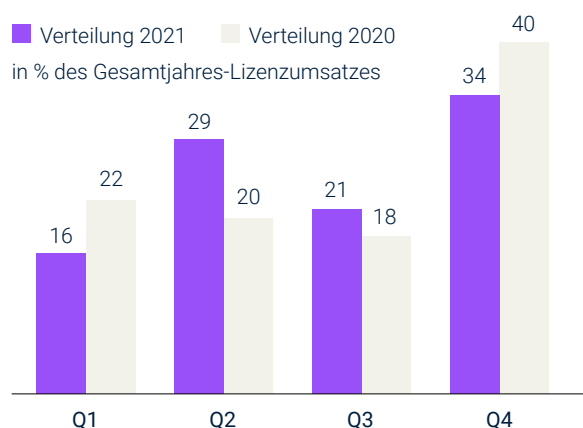
[35] SAISONALE EINFLÜSSE

Die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern verteilen sich über das Geschäftsjahr 2021 wie folgt:

in TEUR	1. Quartal 2021	2. Quartal 2021	3. Quartal 2021	4. Quartal 2021	2021
Lizenzumsatzerlöse	38.467	70.600	50.743	80.694	240.504
in % des Jahreslizenzumsatzes	16	29	21	34	100
Umsatzerlöse	183.106	218.188	197.962	234.586	833.842
in % des Jahresumsatzes	22	26	24	28	100
Ergebnis vor Steuern	13.986	48.684	23.290	31.833	117.793
in % des Jahresergebnisses	12	41	20	27	100

Die Umsatz- und Ergebnisverteilung 2021 ist auf Basis der Erfahrungen der vergangenen Jahre eingeschränkt repräsentativ. Sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisverteilung sind regelmäßig durch große Einzelverträge beeinflusst und daher schwer vorhersehbar.

Die nachfolgende Grafik zeigt den Verlauf der Lizenz Erlöse 2021 und 2020:



[36] RECHTSSTREITIGKEITEN

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 belief 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 Landgericht 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.

Am 28. und 29. Oktober 2015 hat die spanische Kartellbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC) Geschäftsräume der Software AG España, S.A. Unipersonal (Software AG Spanien) wegen des Verdachts auf eine unzulässige Wettbewerbsabsprache durchsucht. Am 25. April 2016 hat die CNMC auf ihrer Website bekannt gegeben, dass sie ein kartellrechtliches Verfahren gegen insgesamt elf Unternehmen, darunter Software AG Spanien, eingeleitet hat. Am 19. Oktober 2017 erweiterte die CNMC das Verfahren auf drei weitere Unternehmen. Die CNMC wirft der Software AG Spanien unter anderem unzulässige Preisabsprachen und sogenannte „Cover Tenders“ vor. Nach einer mündlichen Anhörung am 12. Juni 2018 hat die spanische Wettbewerbsbehörde am 31. Juli 2018 in der Sache entschieden und gegen elf Unternehmen Strafen verhängt, darunter auch gegen die Software AG Spanien. Die der Software AG Spanien auferlegte Strafe beträgt 6 Millionen Euro und ist gemäß gerichtlicher Aufforderung am 28. Januar 2019 gezahlt worden. Die Software AG hat Rechtsmittel gegen die Entscheidung der Behörde eingelegt und am 23. Mai 2019 die abschließende Stellungnahme eingereicht. Aufgrund von COVID-19-bedingten Verzögerungen wird mit einer Entscheidung erst im Jahr 2022 gerechnet.

Nachdem ein Kunde der Software AG in den USA, Shelby County, Tennessee, 2017 und 2018 eine Freistellung von eventuellen Ansprüchen gegen das County und/oder seine Mitarbeiter durch die Software AG verlangt hat, wurde am 18. Januar 2019 die Software AG Cloud Americas, Inc. als Beklagte in ein Sammelklageverfahren vor dem United States District Court for the Western District of Tennessee („Tennessee District Court“) hinzugefügt. Hintergrund sind diverse Verfahren

gegen einen Kunden der Software AG, Shelby County, Tennessee. Obwohl die Sammelklage seit 2016 anhängig ist, wurde sie noch nicht zugelassen und befindet sich immer noch in der frühen Aufklärungsphase. Dennoch fand im Dezember 2020 eine Mediation zwischen allen Parteien statt. Die Parteien haben daraufhin die Bedingungen einer vergleichsweisen Einigung erarbeitet, welche zum 30. Juni 2021 finalisiert wurde. Der Vergleich wurde am 9. Dezember 2021 durch Richter Mays vom Tennessee District Court bestätigt. Der Anteil des von Software AG zu zahlenden Vergleichsbetrags ist aufgrund der richterlichen Freigabe auf 5,5 Prozent begrenzt und wird vollständig von der Versicherung getragen.

Die Risikobewertung für sonstige Rechtsstreitigkeiten und Rechtsrisiken wurde im Weiteren aktualisiert und die Rückstellungsbildung auf Basis einer erneuerten Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses aktualisiert.

Die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten betragen zum 31. Dezember 2021 13.189 (Vj. 12.141) Tausend Euro.

Darüber hinaus bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 37.028 (Vj. 46.939) Tausend Euro, bei denen die Wahrscheinlichkeit eines Ressourcenabflusses zum Bilanzstichtag nicht hinreichend für die Bildung einer Rückstellung war. Diese betreffen einzelne Rechtsstreitigkeiten sowie mit 28.664 (Vj. 24.400) Tausend Euro steuerliche Risiken.

Darüber hinaus gab es weder Veränderungen in Bezug auf die zum 31. Dezember 2020 berichteten Rechtsstreitigkeiten noch gab es neue Rechtsstreitigkeiten oder andere Rechtsrisiken, die potenziell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

[37] ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG

Die Software AG hat unterschiedliche anteilsbasierte Vergütungsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Alle Programme sehen einen Barausgleich der Rechte vor.

Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 9.870 (Vj. 10.608) Tausend Euro.

Es wurden keine Aufwendungen für anteilsbasierte 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 (VR 2). Die Anteile der ersten Komponente werden mit einem Performance-Faktor in Abhängigkeit zur relativen Performance im Vergleich zum MDAX gewichtet, sodass sich eine Reduktion auf 0 bei schlechterer Performance bzw. höchstens eine Verdoppelung bei einer Outperformance ab 20 Prozent ergeben kann. Der Zahlbetrag ergibt sich aus dem Aktienkurs bei Gewähr multipliziert mit der relativen Outperformance der Unternehmensaktie und dem Performance-Faktor. 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 (VR 1 und VR 2) 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 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 435 Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 213 Tausend Euro aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 435 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).

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 2.152 Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 1.944 Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 208 Tausend Euro aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 1.944 Tausend Euro.

	RSARs	RSARs	RSARs
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	Juli 2022	Juli 2023	Juli 2024
Anzahl im Geschäftsjahr 2021 zugeteilter Rechte	76.279	76.279	76.294
Im Geschäftsjahr 2021 verfallene Rechte	-1.884	-1.884	-1.883
Zum 31.12.2021 ausstehende Rechte	74.395	74.395	74.395
davon zum 31.12.2021 unverfallbar	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR)	34,68	33,60	32,96

MANAGEMENT INCENTIVE PLAN 2020

Im Juni 2020 wurden erstmalig Rechte unter dem 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 einem Faktor, 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: [(Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs (1) abzüglich Basispreis) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis].

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
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR)	3,60	4,72	34,02
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.

Die unter dem Management Incentive Plan 2020 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2021 wie folgt entwickelt:

	PSARs (1)	PSARs (2)	RSARs
Bestand zum 31.12.2019	0	0	0
Gewährt	184.382	230.474	241.776
Verfallen	-3.046	-3.808	-5.323
Bestand zum 31.12.2020	181.336	226.666	236.453
Verfallen	-29.153	-36.440	-31.707
Bestand zum 31.12.2021	152.183	190.226	204.746

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2021 ein Aufwand in Höhe von 3.044 (Vj. 1.648) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 2.532 (Vj. 1.395) Tausend Euro aus den originären Zusagen sowie einem Aufwand in Höhe von 512 (Vj. 253) Tausend Euro aus den als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherungen der Zusagen.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 3.927 (Vj. 1.395) 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 von bestimmten 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 einem Faktor, 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: [(Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs abzüglich Basispreis) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis].

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	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 ¹	33,20	32,56	31,86
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021 (in EUR)	1,62	26,63 ¹	34,87 ¹	34,92	34,23
Obergrenze je Recht (in EUR)	73,80	73,80	73,80	73,80	73,80

¹ 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 Aufwand in Höhe von 1.202 (Vj. 3.367) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 485 (Vj. 2.580) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 717 (Vj. 787) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 4.581 (Vj. 6.055) Tausend Euro.

MANAGEMENT INCENTIVE PLAN 2018

Im Dezember 2017 wurde analog zum Vorjahr ein an der Entwicklung des Aktienwerts 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 aufeinanderfolgenden 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 wertlos verfallen.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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 462 (Vj. 1.832) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 104 (Vj. 291) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 566 (Vj. 2.123) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2021 0 (Vj. 103) 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 2023 bis 2025 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 bis zu sechs Jahre und vier Monate nach seinem Ausscheiden aus der Software AG dieser 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 der 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 2.362 (Vj. 3.635) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit einem Aufwand von 3.339 (Vj. 4.709) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 977 (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 18.918 (Vj. 18.906) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2021 ausübaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2021 13.614 (Vj. 12.283) Tausend Euro.






[38] ORGANE

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS:

	<p>Christian Lucas MBA, Harvard Business School Anteilseigner-Vertreter Vorsitzender seit 3. Februar 2022</p> <p>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</p>	<p>Managing Director und Co-Head EMEA bei Silver Lake</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Verwaltungsrats Global Blue Group Holding AG, Eysins, Schweiz • Mitglied des Verwaltungsrats Claudius France SAS, Lyon, Frankreich • Präsident des Verwaltungsrats Mistral Midco SAS, Paris, Frankreich • Mitglied des Verwaltungsrats Mirakl SAS, Paris, Frankreich
	<p>Karl-Heinz Streibich Dipl.-Ingenieur Nachrichtentechnik Anteilseigner-Vertreter Vorsitzender bis 31. Januar 2022</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Präsident acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften, Berlin</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied im Aufsichtsrat Deutsche Telekom AG, Bonn • Mitglied im Aufsichtsrat Siemens Healthineers AG, Erlangen • Mitglied im Aufsichtsrat Münchener Rück AG, München
	<p>Ralf Dieter Dipl.-Volkswirt Anteilseigner-Vertreter bis 31. Januar 2022</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>CEO, Dürr AG, Stuttgart (bis 31. Dezember 2021)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats Körper AG, Hamburg • Zusätzlich weitere Mandate innerhalb des Dürr-Konzerns (bis 31. Dezember 2021)
	<p>Madlen Ehrlich Internationale Betriebswirtin Arbeitnehmer-Vertreterin stellvertretende Vorsitzende seit 4. November 2021</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Senior Director Bid Operations and Sales Programs Software AG, Berlin</p> <p>Keine</p>
	<p>Guido Falkenberg Dipl.-Informatiker Arbeitnehmer-Vertreter stellvertretender Vorsitzender bis 4. November 2021</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Senior Vice President, Product Management Software AG, Darmstadt</p> <p>Keine</p>
	<p>Bettina Schraudolf Dipl.-Wirtschaftsinformatikerin Arbeitnehmer-Vertreterin seit 4. November 2021</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Betriebsratsvorsitzende Software AG, Darmstadt</p> <p>Keine</p>
	<p>Ursula Soritsch-Renier Magister Philosophie mit Gegenfach Informatik Anteilseigner-Vertreterin</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Group Chief Digital and Information Officer Saint Gobain, La Défense, Frankreich</p> <p>Keine</p>

	<p>Markus Ziener Dipl.-Volkswirt, Dipl.-Betriebswirt (BA) Anteilseigner-Vertreter</p> <p>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</p>	<p>Geschäftsführender Vorstand, Vermögen und Finanzen Software AG-Stiftung, Darmstadt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats GLS Bank eG, Bochum • Mitglied des Verwaltungsrats der Aceite de Oliva Valderrama S.L., Madrid, Spanien
	<p>Christian Zimmermann Dipl.-Wirtschaftsinformatiker Arbeitnehmer-Vertreter bis 4. November 2021</p> <p>Weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Director Marketing SAG Deutschland GmbH, Darmstadt</p> <p>Keine</p>

MITGLIEDER DES VORSTANDS:

	<p>Sanjay Brahmawar MBA in Finance & Marketing und Bachelor im Bauingenieurwesen</p> <p>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</p>	<p>Vorstandsvorsitzender Marketing, Corporate Communications, CTO Office (bis 31. Oktober 2021), CISO Office (ab 1. November 2021), Processes & Quality, Audit & Compliance, Corporate Office und Environment, Social & Governance (ESG)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied im Stiftungsrat der Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main • Mitglied des Beirats der ADAMOS GmbH, Darmstadt
	<p>Dr. Elke Frank Juristin</p> <p>Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</p>	<p>Personalvorständin Global Human Resources, Helix Transformation Office, Global Legal, Global Information Services (IT)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Vergütungsausschusses der Scout24 AG, München • Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer IAO, Stuttgart
	<p>Dr. Matthias Heiden Dipl.-Kaufmann</p> <p>Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:</p>	<p>Finanzvorstand Global Finance, Controlling, Corporate Development (inklusive Investor Relations, Mergers & Acquisitions und Post-Merger Integration), Treasury, Global Services, Taxes and Business Operations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorstandsmitglied und Mitglied des Präsidiums der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (DSHK), Stockholm • Mitglied Beraterkreis der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf
	<p>John Schweitzer Bachelor of Science in Wirtschaft und Finanzen</p> <p>Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Vertriebsvorstand (bis 13. Januar 2021) Global Sales, Professional Services und Alliances & Channels</p> <p>Keine</p>
	<p>Dr. Stefan Sigg Dipl.-Mathematiker</p> <p>Aufsichtsratsmandate:</p>	<p>Produktvorstand Product Development and Delivery, CTO Office (ab 1. November 2021), Product Management, Research and University Alliances, Global Support, Product Design and Architecture, R&D Operations and Shared Services, Cloud Operations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI), Kaiserslautern • Mitglied des Aufsichtsrats Fischer Information Technology AG, Radolfzell (seit 20. Mai 2021)

VERGÜTUNG DES VORSTANDS GEMÄSS § 314 ABS. 1 NR. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2021 inklusive der neu ausgegebenen Long-Term-Incentive-Plan(LIP)-2021-Aktioptionen (Vj. MIP 2020) 12.826 (Vj. 11.955) Tausend Euro. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des neuen aktienbasierten Vergütungsprogramms LIP 2021 (Vj. MIP 2020) in Höhe von 3.000 (Vj. 2.419) Tausend Euro. Aufgrund einer anderen Bewertungsinterpretation wurde die Vorjahreszahl wie auch die Vorjahres-Gesamtvergütung 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 Performance Phantom Shares (PPS) in Höhe von 1.935 (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.

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

Die Pensionsrückstellungen nach Verrechnung mit Planvermögen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 16.375 (Vj. 19.658) Tausend Euro. Die Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 35.299 (Vj. 39.613) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als Group Executive Board Members 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 § 314 ABS. 1 NR. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 2021 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.

[39] TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne des IAS 24 (Related Party Disclosures) sind juristische oder natürliche Personen, die auf die Software AG und deren Tochterunternehmen Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die Software AG bzw. deren Tochterunternehmen unterliegen. Dazu gehören insbesondere juristische oder natürliche Personen, die einen Anteil an der Software AG halten, der ihnen einen maßgeblichen Einfluss auf die Software AG gewährt (Software AG-Stiftung, Darmstadt), nicht konsolidierte Tochtergesellschaften und ferner die Organmitglieder der Software AG, deren Bezüge der [Textziffer \[38\]](#) sowie dem [Vergütungsbericht](#) zu entnehmen sind.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG NAHESTEHENDER PERSONEN GEMÄSS IAS 24

Die der Software AG nahestehenden Personen umfassen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Die Vergütung für den Vorstand setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2021	2020
Kurzfristig fällige Leistungen	5.762	8.168
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ¹	1.491	2.126
Anteilsbasierte Vergütung ²	2.413	2.980
	9.395	13.274

¹ Hier werden der Dienstzeitaufwand aus den Pensionsverpflichtungen gemäß IAS 19 sowie Arbeitgeberanteile für gesetzliche Arbeitslosenversicherungen sowie freiwillige Leistungen an Rentenversicherungsträger in den USA angegeben. Darüber hinaus sind hier die Auszahlungen der bisher von Herrn Dr. Sigg erworbenen Rentenansprüche in Höhe von 1.913 Tausend Euro sowie die Auszahlung des Zuschusses zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge in Höhe von 150 Tausend Euro enthalten. Aufgrund dieser Auszahlungen konnten im Gegenzug bisher gezeigte Dienstzeitaufwendungen für Herrn Dr. Sigg in Höhe von 1.921 Tausend Euro aufwandsmindernd verrechnet werden.

² Hier werden die Aufwendungen aus dem Performance-Phantom-Share (PPS)-Programm, dem Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019), dem Management Incentive Plan 2020 (MIP 2020) sowie dem Long-Term Incentive Plan 2021 (LIP 2021) angegeben. Durch das Ausscheiden von John Schweitzer aus dem Vorstand zum 13. Januar 2021 sind Teile seiner bisher erhaltenen Performance Phantom Shares, seine gesamten MIP 2019 und MIP 2020 verfallen. Dadurch bedingt wurden die Aufwendungen für anteilsbedingte Vergütungen um insgesamt 827 Tausend Euro reduziert. Die Vorjahreszahl war aufgrund einer anderen Bewertungsinterpretation um 406 Tausend Euro reduziert.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von 699 (Vj. 1.249) Tausend Euro. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 3.577 (Vj. 4.687) Tausend Euro. Die Verringerung sowohl der Netto-Pensionsverpflichtungen als auch der Brutto-Pensionsverpflichtungen resultiert im Wesentlichen aus der Auszahlung der Pensionsansprüche an Herrn Dr. Sigg im Zuge der Umstellung des Vorstands-Versorgungsplans von einer Direktzusage zu einem Zuschussmodell. Ein deutlich kleinerer Teil der Reduktion ergab sich aus der Erhöhung des Diskontierungszinssatzes von 0,75 Prozent im Vorjahr auf 1,25 Prozent im Geschäftsjahr 2021.

Darüber hinaus bestehen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands Verpflichtungen aus den aktienbasierten Vergütungsprogrammen, einschließlich der zum Jahresende in PPS umgewandelten Tantiemen, in Höhe von 7.559 (Vj. 6.491) Tausend Euro.

Aus den kurzfristigen variablen Vergütungsbestandteilen bestehen Verbindlichkeiten gegenüber den Mitgliedern des Vorstands in Höhe von 2.554 (Vj. 4.796) Tausend Euro.

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021 betrug 620 (Vj. 606) Tausend Euro. Diese Vergütung umfasst eine feste kurzfristige Vergütung sowie eine zusätzliche Vergütung für Ausschusstätigkeit. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Karl-Heinz Streibich aus seiner früheren Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender mit 633 (Vj. 454) Tausend Euro Dividenden aus noch offenen Performance Phantom Shares und seiner betrieblichen Pension vergütet.

Die Grundzüge der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sind detailliert im Vergütungsbericht dargestellt. Dieser Bericht stellt die Struktur und Höhe der einzelnen Komponenten der Vergütung dar. Der Vergütungsbericht ist gemäß § 162 AktG ein gesonderter Bericht, der seit dem Jahr 2021 kein Bestandteil mehr des Jahresabschlusses ist.

Im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahr fanden keine weiteren Geschäftsvorfälle zwischen der Software AG und den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats statt.

[40] HONORARE DES ABSCHLUSS-PRÜFERS

Im Posten allgemeine Verwaltungsaufwendungen sind Aufwendungen für Honorare des Konzernabschlussprüfers BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Höhe von 1.039 (Vj. 985) Tausend Euro enthalten. Davon entfallen 995 (Vj. 953) Tausend Euro auf die Abschlussprüfung der inländischen Gesellschaften und des Konzerns sowie 44 (Vj. 32) Tausend Euro auf andere Bestätigungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen.

[41] 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 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 per annum, 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 Folgen der Sanktionen der westlichen Länder gegen Russland für die Software AG können noch nicht eingeschätzt werden. Der jährliche Umsatz mit russischen sowie ukrainischen Endkunden liegt im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich. Auch der Bestand an Zahlungsmitteln der Limited Liability Company Software AG (RUS), Moskau, per Ende Februar liegt im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich.

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. 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. 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 Daten-Stacks. StreamSets ermöglicht Unternehmenskunden, sich ständig ändernde Daten in großem Maßstab zu extrahieren, umzuwandeln und zu laden. Die hybride Datenintegrationsplattform von StreamSets ergänzt die hybriden Anwendungsintegrationsangebote der Software AG.

StreamSets wird dem Segment Digital Business zugeordnet werden.

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 bis 16 Prozent (vor Akquisition 7 bis 11 Prozent) steigen wird. Die Software AG erwartet einen Einfluss vor Kaufpreisallokationseffekten auf das Non-IFRS-EBITA von -17 Millionen 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 Transaktion steht unter dem Vorbehalt behördlicher Genehmigungen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Freigabe. Die 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.

[42] ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315d HGB in Verbindung mit § 289f HGB am 28. Februar 2022 abgegeben und am 1. März 2022 auf der Website unter [Erklärung zur Unternehmensführung](#) 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 veröffentlicht wurde unter: softwareag.com/erklaerung.

[43] BEFREIUNG DER INLÄNDISCHEN KONZERNGESELLSCHAFTEN GEMÄSS § 264 ABS. 3 HGB

Die in den Konzernabschluss der Software AG einbezogenen Gesellschaften SAG Deutschland GmbH, Darmstadt, SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt, Cumulocity GmbH, Düsseldorf, und SAG LVG mbH, Darmstadt, sind mit Zustimmung der Gesellschafterversammlungen gemäß § 264 Abs. 3 HGB von der Pflicht zur Aufstellung und Offenlegung eines den Vorschriften für Kapitalgesellschaften entsprechenden Jahresabschlusses und Lageberichts sowie deren Prüfung befreit.

ZEITPUNKT UND FREIGABE DER VERÖFFENTLICHUNG

Der Vorstand der Software AG hat den Konzernabschluss am 4. März 2022 genehmigt.

Darmstadt, 4. März 2022
Software AG



S. Brahmawar



Dr. E. Frank



Dr. M. Heiden



Dr. S. Sigg



PRÜFUNGS- VERMERKE

**PRÜFUNGSVERMERK ZUR
ZUSAMMENGEFASSTEN
NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG**
S. 262



**BESTÄTIGUNGSVERMERK
DES UNABHÄNGIGEN
ABSCHLUSSPRÜFERS S. 254**

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFER

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2021, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzernkapitalflussrechnung und der Konzern-eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht (Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns) der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 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 Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser

Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2021 sowie seiner 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 des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, 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 Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses 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 KONZERN-ABSCHLUSSES

UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen 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 Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGS-SACHVERHALTE IN DER PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Wir haben folgende Sachverhalte als besonders wichtige Prüfungssachverhalte identifiziert:

1. Umsatzrealisierung aus Softwarelizenzen
2. Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
3. Bilanzierung und Bewertung von Ertragsteuern

UMSATZREALISIERUNG AUS SOFTWARELIZENZEN

SACHVERHALT

Im Konzernabschluss der Software AG werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse in Höhe von EUR 833,8 Mio. ausgewiesen. Die Umsatzerlöse ergeben sich im Wesentlichen aus der Einräumung von Softwarelizenzen (EUR 240,5 Mio.), Wartung (EUR 399,4 Mio.) und Dienstleistungen (EUR 149,8 Mio.). Dabei werden den Kunden Softwarelizenzen häufig

kombiniert mit Wartung und/oder Dienstleistungen in Mehrkomponentenverträgen eingeräumt. Um bei der hohen Komplexität der umsatzgenerierenden Geschäftsvorfälle eine einheitliche und stetige Umsatzrealisierung sicherzustellen, hat die Software AG im Rahmen der anzuwendenden Rechnungslegungsstandards detaillierte Bilanzierungsrichtlinien und konzernweit einheitliche Prozesse eingerichtet. Aufgrund der Größenordnung einzelner Verträge können Ermessensentscheidungen wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben. Erhebliche Ermessensentscheidungen können sich vor allem bei der Identifizierung einzelner Leistungsverpflichtungen eines Vertrags, der Bestimmung und der Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen ergeben.

Die entsprechenden Angaben der Software AG über Umsatzerlöse sind im Konzernanhang in den Abschnitten „[2] Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, „[4] Segmentberichterstattung“ und „[5] Umsatzerlöse“ enthalten.

PRÜFERISCHE REAKTION UND ERKENNTNISSE

Wir haben die Übereinstimmung der Bilanzierungsrichtlinien der Software AG mit IFRS 15 – Erlöse aus Verträgen mit Kunden untersucht. Die vom Konzern eingerichteten Prozesse und Kontrollen zur bilanziellen Abbildung der Umsatzerlöse aus der Einräumung von Softwarelizenzen, insbesondere im Rahmen von Mehrkomponentengeschäften, haben wir beurteilt und auf ihre Wirksamkeit überprüft. Dabei wurden insbesondere Kontrollen im Zusammenhang mit der sachgerechten Identifikation einzelner Leistungsverpflichtungen, der Bestimmung und der Aufteilung des Transaktionspreises getestet. Unter Hinzuziehung unserer IT-Spezialisten haben wir zudem die relevanten Systeme zur Erfassung der Umsatzerlöse beurteilt. Alle wesentlichen Verträge und eine Auswahl aus den verbleibenden Verträgen zur Gewährung von Softwarelizenzen wurden dahingehend geprüft, ob sie entsprechend den IFRS im Konzernabschluss abgebildet wurden, eine konzerneinheitliche Bilanzierung auf Basis der Bilanzierungsrichtlinien der Software AG erfolgte und Ermessensentscheidungen ausgewogen ausgeübt wurden. Durch entsprechende Anweisungen an die Teilbereichsprüfer haben wir sichergestellt, dass Prüfungshandlungen konzernweit einheitlich durchgeführt werden. Die nach IFRS 15 – Erlöse aus Verträgen mit Kunden notwendigen Anhangangaben haben wir nachvollzogen.

Auf Basis der von uns durchgeführten Prüfungshandlungen konnten wir die der Erfassung der Umsatzerlöse zugrunde liegenden Annahmen und Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter, insbesondere im Bereich der Identifikation einzelner Leistungsverpflichtungen, der Bestimmung und der Aufteilung des Transaktionspreises bei Mehrkomponentenverträgen, nachvollziehen.

WERTHALTIGKEIT DER GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

SACHVERHALT

Im Konzernabschluss der Software AG werden unter den langfristigen Vermögenswerten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von EUR 986,1 Mio. ausgewiesen, die 44 % der Konzernbilanzsumme ausmachen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet.

Zahlungsmittelgenerierende Einheiten mit Geschäfts- oder Firmenwerten werden mindestens einmal jährlich sowie ergänzend bei Anhaltspunkten für eine Wertminderung von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest (sog. Impairment Test nach IAS 36) unterzogen. Die Bewertung erfolgt dabei mittels eines Bewertungsmodells nach dem sog. Discounted-Cash-Flow-Verfahren. Liegt der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit über dem erzielbaren Betrag, wird in Höhe des Unterschiedsbetrags eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen.

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte ist komplex und erfordert zahlreiche Schätzungen und Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter, vor allem hinsichtlich des Umsatzwachstums und der Margenentwicklung im Detailplanungszeitraum von vier Jahren, der nachhaltigen Wachstumsrate für die Prognose der über den Detailplanungszeitraum hinausgehenden Cashflows und des zu verwendenden Diskontierungszinssatzes. Aufgrund der betragsmäßigen Bedeutung der Geschäfts- oder Firmenwerte für den Konzernabschluss der Software AG und den mit der Bewertung verbundenen erheblichen Unsicherheiten liegt ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt vor.

Die Angaben der Software AG zu Geschäfts- oder Firmenwerten sind im Abschnitt „[2] Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ sowie „[20] Immaterielle Vermögenswerte/Geschäfts- oder Firmenwerte“ des Konzernanhangs enthalten.

PRÜFERISCHE REAKTION UND ERKENNTNISSE

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen und ermessensbehafteten Parameter sowie der Berechnungsmethode der Werthaltigkeitstests unter Einbeziehung unserer Bewertungsspezialisten beurteilt. Wir haben ein Verständnis der Planungssystematik und des Planungsprozesses sowie der wesentlichen von den gesetzlichen Vertretern in der Planung getroffenen Annahmen erlangt. Das vom Aufsichtsrat genehmigte Budget des Folgejahres bildet dabei den Ausgangspunkt der Prognose der zukünftigen Zahlungsmittelüberschüsse im Detailplanungszeitraum. Wir haben die der Planung zugrunde liegenden Annahmen und die bei der Prognose der über den Detailplanungszeitraum hinausgehenden Cashflows unterstellten Wachstumsraten durch Abgleich mit vergangenen Entwicklungen und aktuellen branchenspezifischen Markterwartungen nachvollzogen. Die Prognose der zukünftigen Zahlungsmittelüberschüsse im ersten Jahr des Detailplanungszeitraums haben wir mit dem vom Aufsichtsrat genehmigten Budget abgestimmt und uns anhand einer Analyse von Plan-Ist-Abweichungen in der Vergangenheit von der Planungstreue der Gesellschaft überzeugt. Darüber hinaus haben wir die verwendeten Diskontierungszinssätze anhand der durchschnittlichen Kapitalkosten einer Peer Group kritisch hinterfragt. Unsere Prüfung umfasste auch die von der Software AG vorgenommenen Sensitivitätsanalysen. Hinsichtlich der Auswirkungen möglicher Veränderungen der Kapitalkosten und der unterstellten Wachstumsraten haben wir zusätzlich eigene Sensitivitätsanalysen durchgeführt.

Insgesamt konnten wir uns davon überzeugen, dass die von den gesetzlichen Vertretern bei der Durchführung des Werthaltigkeitstests getroffenen Annahmen und die verwendeten Bewertungsparameter nachvollziehbar sind und innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

BILANZIERUNG UND BEWERTUNG VON ERTRAGSTEUERN

SACHVERHALT

Im Konzernabschluss der Software AG mindern Ertragsteuern das Ergebnis vor Steuern um 28,4 %. Die Minderung setzt sich zusammen aus Aufwendungen für laufende Steuern (33,2 %) sowie Erträgen aus latenten Steuern (4,8 %). Die Software AG ist in zahlreichen

Rechtssystemen tätig und unterliegt folglich einer Vielzahl von Steuergesetzen weltweit. Die Erfassung und Bewertung von Ertragsteuerschulden und -erstattungsansprüchen einschließlich der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, inwieweit ertragsteuerrelevante Sachverhalte zu Zahlungsverpflichtungen führen, verlangen wesentliche Ermessensentscheidungen und erfordern ein hohes Maß an Expertise. Zudem unterliegt die Beurteilung, inwieweit Steuerbehörden steuerliche Sachverhalte hinterfragen werden, hohen Unsicherheiten. Neben den laufenden Steuern umfassen die Steuerposten auch latente Steuern, die sich aus temporären Differenzen sowie steuerlichen Verlustvorträgen ergeben und sich erst in künftigen Geschäftsjahren realisieren werden. Insbesondere die Beurteilung der Werthaltigkeit von aktiven latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen erfordert Ermessensentscheidungen.

Die Angaben der Software AG zu Ertragsteuern und latenten Steuern sind in den Abschnitten „[2] Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, „[12] Ertragsteuern“, „[19] Ertragsteuererstattungsansprüche“, „[23] Latente Steuern“ und „[28] Ertragsteuerschulden“ des Konzernanhangs enthalten.

PRÜFERISCHE REAKTION UND ERKENNTNISSE

Im Rahmen der Prüfung der Ertragsteuern haben wir interne Spezialisten aus dem Steuerbereich in das Prüfungsteam eingebunden. Mit ihrer Unterstützung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Ermittlung, Bilanzierung und Bewertung sämtlicher Steuerposten beurteilt. Wir haben die Berechnung der Ertragsteuerschulden und -erstattungsansprüche unter Berücksichtigung von IAS 12 -Ertragsteuern sowie IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung auf Basis unserer Kenntnisse der einschlägigen steuerlichen Vorschriften sowie ihrer derzeitigen Anwendung durch Behörden und Gerichte nachvollzogen. Zur Beurteilung von ertragsteuerlichen Risiken wurde darüber hinaus die Korrespondenz mit Steuerbehörden sowie die Verrechnungspreisdokumentation kritisch durchgesehen. Als Grundlage für den Ansatz und die Bewertung der aktiven latenten Steuern auf abzugsfähige temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge wurde die Plausibilität der Annahmen der gesetzlichen Vertreter über die zukünftige steuerliche Ertragssituation beurteilt. Bei den wesentlichen

ausländischen Tochterunternehmen haben uns die Steuerspezialisten unseres internationalen Netzwerks bei der Beurteilung der steuerlichen Posten sowie der Einschätzung steuerlicher Risiken unterstützt und die Ergebnisse ihrer Beurteilung an uns berichtet. Diese Berichterstattung haben wir unter Hinzuziehung unserer Steuerspezialisten ausgewertet.

Auf Basis der von uns durchgeführten Prüfungshandlungen konnten wir die der Bilanzierung und Bewertung der laufenden und latenten Steuern zugrunde liegenden Annahmen und Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter insgesamt nachvollziehen.

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 Konzernklärung
- die gesondert veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung, auf die in Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts verwiesen wird
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und zusammengefassten Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss 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 Konzernabschluss, 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 KONZERNABSCHLUSS UND DEN ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns 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, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss 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 des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSS- PRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss 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 Konzernabschluss 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 Konzernabschlusses 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 Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die aus-

reichend 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 Konzernabschlusses 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 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 des Konzerns 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 Konzernabschluss 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 der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung

der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- 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 Konzernabschlusses 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 ERSTELL- TEN ELEKTRONISCHEN WIEDERGABEN DES KONZERNABSCHLUSSES 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_KAP2021_ESEF.zip (SHA265-Hashwert: 25670fe3050b57548ba88d2ebdaffcb06f7ba3933547b-7752c7dbd7331f66a03) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses 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 Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen 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 Konzernabschlusses 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 Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss 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 Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung 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 Konzernabschlussprüfers 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 Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 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 KONZERN- 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 Konzernabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

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 Konzernabschlussprüfer 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 – VERWEN- DUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die im Bundesanzeiger bekanntzumachenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses 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.

HINWEIS ZUR NACHTRAGSPRÜFUNG

Diesen Bestätigungsvermerk erteilen wir zu dem Konzernabschluss und dem zusammengefassten Lagebericht sowie zu den geänderten, in der Datei Software_KAP2021_ESEF.zip (SHA265-Hashwert: 25670fe3050b57548ba88d2ebdaffcb06f7ba3933547b7752c7dbd7331f66a03) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts aufgrund unserer pflichtgemäßen, am 9. März 2022 abgeschlossenen Prüfung und unserer am 19. April 2022 abgeschlossenen Nachtragsprüfung, die sich auf die technische Gültigkeit und die inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des zusammengefassten Lageberichts bezog.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Pfeiffer.

Berlin, 9. März 2022/Begrenzt auf die im Hinweis zur Nachtragsprüfung genannte Prüfung der ESEF-Unterlagen: 19. April 2022

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Klaus Eckmann
Wirtschaftsprüfer



Ralf Pfeiffer
Wirtschaftsprüfer

PRÜFUNGSVERMERK ZUR ZUSAMMENGEFASSTEN NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK DES UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS ÜBER EINE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PRÜFUNG ZUR ERLANGUNG BEGRENZTER SICHER- HEIT ÜBER DIE ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

Wir haben die im Abschnitt „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG, Darmstadt (im Folgenden: Software AG oder die Gesellschaft), sowie den durch Verweisung als Bestandteil qualifizierten Abschnitt „Geschäftsmodell“ für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung in Übereinstimmung mit den §§ 315c i.V.m. 289c bis 289e HGB und Artikel 8 der VERORDNUNG (EU) 2020/852 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 (im Folgenden die „EU-Taxonomieverordnung“) und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie mit deren eigenen in Abschnitt

„Grundlagen“ der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung dargestellten Auslegung der in der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten enthaltenen Formulierungen und Begriffe.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter des Unternehmens umfasst die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur nichtfinanziellen Berichterstattung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen nichtfinanziellen Angaben des Konzerns, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung einer zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (Manipulation der nichtfinanziellen Erklärung) oder Irrtümern ist.

Die EU-Taxonomieverordnung und die hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte enthalten Formulierungen und Begriffe, die noch erheblichen Auslegungsunsicherheiten unterliegen und für die noch nicht in jedem Fall Klarstellungen veröffentlicht wurden. Daher haben die gesetzlichen Vertreter ihre Auslegung der EU-Taxonomieverordnung und der hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte im Abschnitt „Grundlagen“ der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung niedergelegt. Sie sind verantwortlich für die Vertretbarkeit dieser Auslegung. Aufgrund des immanenten Risikos, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, ist die Rechtskonformität der Auslegung mit Unsicherheiten behaftet.

UNABHÄNGIGKEIT UND QUALITÄTSSICHERUNG DER WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

Wir haben die deutschen berufsrechtlichen Vorschriften zur Unabhängigkeit sowie weitere berufliche Verhaltensanforderungen eingehalten.

Unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wendet die nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen – insbesondere der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer (BS WP/vBP) sowie des vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) herausgegebenen IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) an und unterhält dementsprechend ein umfangreiches Qualitätssicherungssystem, das dokumentierte Regelungen und Maßnahmen in Bezug auf die Einhaltung beruflicher Verhaltensanforderungen, beruflicher Standards sowie maßgebender gesetzlicher und anderer rechtlicher Anforderungen umfasst.

VERANTWORTUNG DES WIRTSCHAFTSPRÜFERS

Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit über die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung abzugeben.

Wir haben unsere betriebswirtschaftliche Prüfung unter Beachtung des International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): „Assurance Engagements other than Audits or Reviews of Historical Financial Information“, herausgegeben vom IAASB, durchgeführt. Danach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit begrenzter Sicherheit beurteilen können, ob uns Sachverhalte

bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Gesellschaft, im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit §§315c i.V.m. 289c bis 289e HGB der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der in Abschnitt „Grundlagen“ der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist. Dies bedeutet nicht, dass zu jeder Angabe jeweils ein separates Prüfungsurteil abgegeben wird. Bei einer Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit sind die durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich, sodass dementsprechend eine erheblich geringere Prüfungssicherheit erlangt wird. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- Verschaffung eines Verständnisses über die Struktur der Nachhaltigkeitsorganisation und über die Einbindung von Stakeholdern
- Befragungen von für die Wesentlichkeitsanalyse verantwortlichen Mitarbeitern auf Gruppenebene, um ein Verständnis über die Vorgehensweise zur Identifizierung wesentlicher Themen und entsprechender Berichtsgrenzen von Software AG zu erlangen

- Eine Risikoeinschätzung, einschließlich einer Medienanalyse, zu relevanten Informationen über die Nachhaltigkeitsleistung von Software AG in der Berichtsperiode
- Analytische Beurteilung von ausgewählten quantitativen Angaben
- Befragungen von Mitarbeitern, die für die Ermittlung der Angaben zu Konzepten, Due Diligence Prozessen, Ergebnissen und Risiken, die Durchführung von internen Kontrollhandlungen und die Konsolidierung der Angaben verantwortlich sind
- Einsichtnahme in ausgewählte interne und externe Dokumente
- Beurteilung des Prozesses zur Identifikation der taxonomiefähigen Wirtschaftsaktivitäten und der entsprechenden Angaben in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung
- Einschätzung der Gesamtdarstellung der Angaben

Die gesetzlichen Vertreter haben bei der Ermittlung der Angaben gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomieverordnung unbestimmte Rechtsbegriffe auszulegen. Aufgrund des immanenten Risikos, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, sind die Rechtskonformität der Auslegung und dementsprechend unsere diesbezügliche Prüfung mit Unsicherheiten behaftet.

PRÜFUNGSURTEIL

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung von Software AG für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit §§ 315c i.V.m. 289c bis 289e HGB und der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der in Abschnitt „Grundlagen“ der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist.

VERWENDUNGSBESCHRÄNKUNG FÜR DEN VERMERK

Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt wurde und der Vermerk nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt ist. Folglich ist er für einen anderen als den vorgenannten Zweck nicht geeignet. Somit ist der Vermerk nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-)Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Gesellschaft gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung. Unser Prüfungsurteil ist in dieser Hinsicht nicht modifiziert.

HINWEIS AUF AUFTRAGSBEDINGUNGEN

Diesem Auftrag liegen die mit der Gesellschaft vereinbarten „Besonderen Auftragsbedingungen der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ vom 1. März 2021 sowie die vom IDW herausgegebenen „Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften“ vom 1. Januar 2017 (www.bdo.de/auftragsbedingungen) zugrunde.

Hamburg, 9. März 2022

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Viola Möller

Nils Borcherding
Wirtschaftsprüfer

**DAS VERGÜTUNGSSYSTEM DER
VORSTANDSMITGLIEDER** S. 268

**VERGÜTUNG DES
AUFSICHTSRATS** S. 296

**ZUWENDUNGEN IM
GESCHÄFTSJAHR
2021** S. 284



**PRÜFUNGSVERMERK DES
WIRTSCHAFTSPRÜFERS S. 300**

VERGÜTUNGS- BERICHT

**EINHALTUNG DES VERGÜTUNGS-
SYSTEMS UND BESTIMMUNG DER
ZIELERREICHUNG S. 280**

VERGÜTUNGS- BERICHT

1 INHALT DES VERGÜTUNGSBERICHTS

Der Vergütungsbericht ist nach den erstmals für das Geschäftsjahr 2021 anzuwendenden Regelungen des § 162 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2021 orientiert sich insbesondere an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) sowie den gesetzlichen Anforderungen des AktG. Darüber

hinaus wurden die Fragen und Antworten des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) hinsichtlich der Erstellung eines Vergütungsberichts vom 21. Dezember 2021 beachtet. Bei diesem Vergütungsbericht handelt es sich um einen separaten Bericht, der die Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat sowie einen Ausweis über Höhe und Struktur der Vergütung enthält.

2 DAS VERGÜTUNGSSYSTEM DER VORSTANDSMITGLIEDER

2.1 VERÄNDERUNG DES VERGÜTUNGSSYSTEMS ZUM GESCHÄFTSJAHR 2021

Der Aufsichtsrat der Software AG hat sich im Geschäftsjahr 2020 intensiv mit dem Vergütungssystem seiner Vorstände befasst und Veränderungen zum 1. Januar 2021 vorgenommen. Durch diese Veränderungen wird Konformität mit dem DCGK sowie dem AktG in der

Fassung des Gesetzes zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) vom 12. Dezember 2019 sichergestellt.

Das aktuelle Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder gilt seit dem Geschäftsjahr 2021 und wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2021 gemäß § 120a Abs. 1 AktG mit einer Mehrheit von 94,83 Prozent gebilligt. Der Vergütungsbericht wird dem

Aktionärsvotum zum ersten Mal auf der ordentlichen Hauptversammlung 2022 zur nicht bindenden Abstimmung vorgelegt.

Das Vergütungssystem gilt für alle potenziellen Vertragsverlängerungen und neu abzuschließende Dienstverträge mit Vorstandsmitgliedern ab dem 1. Januar 2021. Das aktuelle Vergütungssystem wurde mit Herrn Dr. Stefan Sigg anlässlich der Verlängerung seines Mandats bis 31. März 2027 rückwirkend ab 1. Januar 2021 vereinbart. Die übrigen Vorstandsmitglieder erfüllen noch ihre laufenden Verträge und fallen somit noch nicht unter alle Neuerungen des neuen Vorstandsvergütungssystems. Die noch unter das alte

Vergütungssystem fallenden Vergütungselemente werden im Vergütungsbericht an den relevanten Stellen separat beschrieben.

Hervorzuheben sind insbesondere die nachstehenden Änderungen in dem neuen Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder gegenüber dem alten System:

Veränderungen zwischen neuem und altem Vergütungssystem

Anforderungen	Vergütungssystem bis 31.12.2020	Vergütungssystem ab 01.01.2021
§ 87 Abs.1 S. 2 AktG [...] Die Vergütungsstruktur ist bei börsennotierten Gesellschaften auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft auszurichten. [...]	Das alte Vergütungssystem hat nur teilweise Environmental-, Social- und Governance (ESG)-Ziele berücksichtigt.	Das neue Vergütungssystem bezieht ESG-Ziele in den Short-Term Incentive (STI) Plan ein.
§ 87a Abs.1 S. 2 Nr.1 AktG Dieses Vergütungssystem enthält mindestens die folgenden Angaben, in Bezug auf Vergütungsbestandteile jedoch nur, soweit diese tatsächlich vorgesehen sind: Die Festlegung einer Maximalvergütung der Vorstände.	Im alten Vergütungssystem waren für die variablen Vergütungskomponenten prozentuale Maximalwerte festgelegt, aus denen eine betragsmäßige Maximalvergütung berechnet werden konnte. Eine explizit betragsmäßige Maximalvergütung wurde für die Gesamtvergütung nicht festgesetzt.	Im neuen Vergütungssystem liegt die individuelle betragsmäßige Maximalvergütung für den Vorstandsvorsitzenden bei 5.900.000 Euro, für die ordentlichen Vorstandsmitglieder bei 2.900.000 Euro.
G.10 DCGK [...] Über die langfristig variablen Gewährungsbeiträge soll das Vorstandsmitglied erst nach vier Jahren verfügen können.	Das alte Vergütungssystem sah für die langfristig variablen Vergütungsbestandteile eine geringere Laufzeit vor.	Die Laufzeit der langfristig variablen Vergütungsbestandteile wurde im neuen Vergütungssystem auf vier Jahre erhöht.
G.11 DCGK [...] In begründeten Fällen soll eine variable Vergütung einbehalten oder zurückgefordert werden können.	Das alte Vergütungssystem enthielt keine Clawback- oder Malus-Regelungen.	Das neue Vergütungssystem sieht die Aufnahme von Malus- und Clawback-Regelungen vor.
G.14 DCGK Zusagen für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsvertrags durch das Vorstandsmitglied infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) sollten nicht vereinbart werden.	Das alte Vergütungssystem sah Zusagen im Falle eines Kontrollwechsels vor.	Das neue Vergütungssystem gewährt keine Zusagen im Falle eines Kontrollwechsels.
Markt-/Investoren-/Proxy-Advisor-Anforderung: Vorstandsmitglieder sollten in erheblichem Umfang in Aktien des Unternehmens investieren.	Das alte Vergütungssystem sah keine Aktienhalteverpflichtungen (Shareownership Guidelines) vor.	Das neue Vergütungssystem verpflichtet die Vorstandsmitglieder, 100 Prozent eines Netto-Jahresfestgehalts in Aktien der Software AG zu halten (nach einer Aufbauphase von vier Jahren).
Altersvorsorge	Das alte Vergütungssystem sah Pensionszusagen vor, welche durch eine Rückdeckungsversicherung gesichert wurden.	Im neuen Vergütungssystem wurde die Altersversorgung auf eine jährliche Barzahlung in Höhe von 250.000 Euro für den Vorstandsvorsitzenden und 150.000 Euro für ordentliche Vorstandsmitglieder umgestellt.

2.2 VERGÜTUNGSSYSTEM DER VORSTANDSMITGLIEDER 2021

Das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder wurde in Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben der §§ 87 und 87a AktG sowie den Empfehlungen des DCGK durch den Aufsichtsrat überprüft und beschlossen. In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat einen unabhängigen externen Berater hinzugezogen. Der Personalausschuss ist dafür zuständig, den Beschluss des Aufsichtsrats vorzubereiten und den Aufsichtsrat regelmäßig mit allen Informationen zu versorgen, die der Aufsichtsrat zur Überprüfung des Vergütungssystems benötigt. Eine Überprüfung des Vergütungssystems führt der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen, spätestens aber alle vier Jahre durch.

Das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands der Software AG ist klar und verständlich ausgestaltet und darauf ausgerichtet, eine nachhaltige und langfristige Wertschöpfung, die Umsetzung der Geschäftsstrategie sowie das Wachstum der Geschäftsbereiche zu fördern.

2.2.1 BESTANDTEILE DER VORSTANDSVERGÜTUNG

Das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder besteht aus festen und variablen Vergütungsbestandteilen. Die feste erfolgsunabhängige Vergütung umfasst das feste Jahresgehalt, die Zahlung zur privaten Altersversorgung sowie Nebenleistungen. Die variable erfolgsabhängige Vergütung umfasst die kurzfristig variable Vergütung (Short-Term Incentive, STI) sowie die langfristig variable Vergütung (Long-Term Incentive, LTI), diese unterteilt sich in das Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm und den Long-Term Incentive Plan (LIP) (siehe Abbildung 1).

2.2.1.1 Feste erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteile

Die feste erfolgsunabhängige Vergütung setzt sich aus dem festen Jahresgrundgehalt, der Zahlung zur privaten Altersversorgung und den Nebenleistungen zusammen.

Festes Jahresgrundgehalt

Die Vorstandsmitglieder erhalten ein festes Jahresgehalt. Das feste Jahresgehalt wird in zwölf gleichen monatlichen Raten ausgezahlt. Die Höhe des festen Jahresgehalts orientiert sich an den Aufgaben und der strategischen sowie der operativen Verantwortung des einzelnen Vorstandsmitglieds.

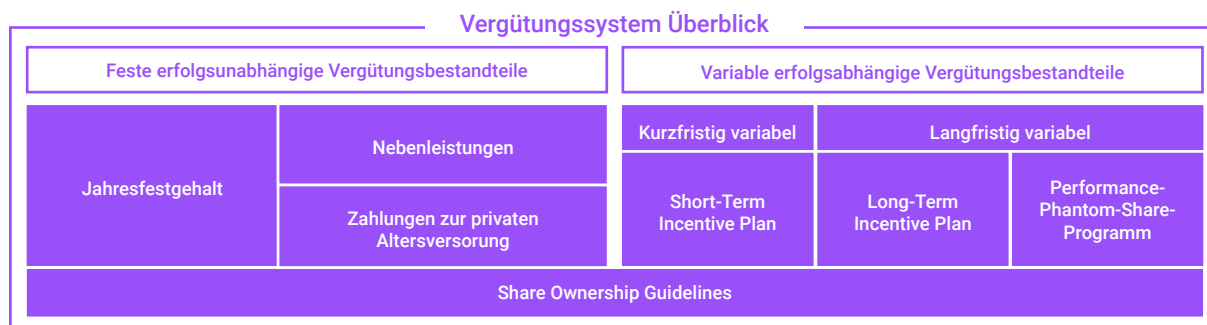
Altersversorgung nach neuem System

Die Vorstände mit Wohnsitz in Deutschland erhalten zur Unterstützung der privaten Altersversorgung eine jährliche Barzahlung. Diese Regelung zur Altersversorgung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg Anwendung. Er erhält eine jährliche Zahlung in Höhe von 150.000,00 Euro. Herr Dr. Sigg hat im Jahr 2021 außerdem eine Einmalzahlung in Höhe von 1.913.097,00 Euro zur Abfindung der alten Pensionszusage erhalten.

Altersversorgung nach altem System

Herr Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden fallen erst bei einer potenziellen Verlängerung ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des neuen Vergütungssystems unter die neu gestaltete Regelung zur Altersversorgung. Nach dem alten System zur Altersversorgung besteht für die in Deutschland ansässigen Vorstandsmitglieder eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine

Abb. 1 Bestandteile der Vorstandsvergütung



lebenslängliche Altersrente zusagt. Die Altersrente beträgt monatlich bei zwei Vorstandsmitgliedern 13.200,20 Euro, bei einem Vorstandsmitglied 13.627,32 Euro, der Vorstandsvorsitzende erhält 20.109,18 Euro.

Die Altersrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat. Die Pensionszusage umfasst auch eine Hinterbliebenenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres (bei einem Vorstandsmitglied des 60. Lebensjahres) und vor Erreichen des 15. Dienstjahres als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch gekürzt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und nach Erreichen des 15. Dienstjahres als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen.

Die Veränderung des Barwerts aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2021 und der Barwert der Pensionszusagen (Defined Benefit Obligation, DBO) zum 31. Dezember 2021 stellen sich wie folgt dar:

Darstellung Vorjahresvergütung des Aufsichtsrats

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2021	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2021
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	400.238,00	2.015.983,00
Dr. Elke Frank Personalvorständin	312.145,00	936.404,00
Dr. Matthias Heiden Finanzvorstand	389.724,00	624.150,00
Dr. Stefan Sigg Produktvorstand	-2.212.211,00	0,00

Nebenleistungen

Die Nebenleistungen bestehen aus der Bereitstellung eines angemessenen Dienstwagens zur beruflichen und privaten Nutzung oder alternativ aus einer monatlichen Dienstwagenpauschale. Des Weiteren unterhält die Gesellschaft für die Vorstandsmitglieder eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 1.500 TEUR für den Todesfall und 3.000 TEUR für den Invaliditätsfall. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft eine Director- & Officer(D&O)-Versicherung, in

deren Schutz auch die Vorstandsmitglieder einbezogen sind; der Selbstbehalt liegt bei 10 Prozent des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

2.2.1.2 Variable erfolgsabhängige

Vergütungsbestandteile

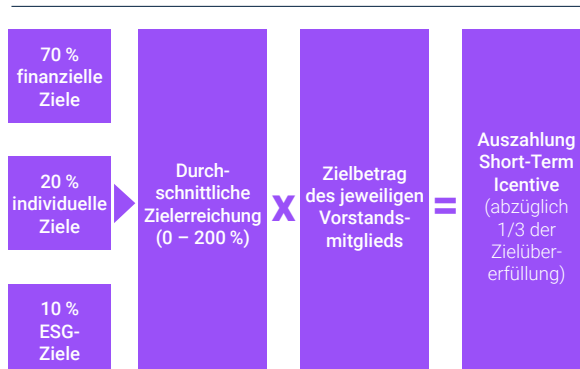
Die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einer kurzfristigen Komponente (STI) und zwei langfristigen Komponenten (LTI) zusammen. Die langfristige Komponente besteht aus dem PPS-Programm und dem LIP. Die variable Vergütung bemisst sich an den Aufgaben und der strategischen und operativen Verantwortung der Vorstandsmitglieder sowie an den kurz- und langfristigen Ergebnissen des Unternehmens. Die Auszahlungshöhen bemessen sich am Ergebnis des Unternehmens.

Der Aufsichtsrat stellt sicher, dass die aufgestellten Ziele anspruchsvoll und ambitioniert sind und zu einer nachhaltigen Wertschöpfung beitragen. Bei einer Nichterfüllung der Ziele kann die variable Vergütung bis auf Null sinken. Bei einem Übertreffen der Ziele ist die variable Vergütung auf 200 Prozent des individuellen Zielbetrags begrenzt.

Kurzfristig variable Vergütungsbestandteile (Short-Term Incentive Plan)

Der Short-Term Incentive (STI) Plan bemisst sich an der Zielerreichung von finanziellen, individuellen Zielen und ESG-Zielen im jeweiligen Geschäftsjahr. Der Aufsichtsrat legt für das jeweilige Gewährungsjahr die Ziele für den STI, ihre Gewichtung sowie die Kriterien zur Messung der Zielerreichung fest (siehe Abbildung 2).

Abb. 2 Berechnung des Short-Term Incentives



Als finanzielle Ziele dienen die im entsprechenden Geschäftsjahr an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebniszielkategorien. Als individuelle Ziele dienen die mit jedem Vorstandsmitglied vereinbarten quantitativen oder qualitativen Ziele aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds, welche der mittel- bis langfristigen strategischen Unternehmensentwicklung dienen.

Die individuellen Ziele können unter anderem die Umsetzung von Umsatz- und Wachstumszielen der Unternehmensstrategie oder eines nachhaltigen Wirtschaftens (zum Beispiel im Bereich Diversity, Nachfolgeplanung, Innovationsleistung) im Geschäftsbereich des jeweiligen Vorstands unterstützen.

ESG-Ziele sind nichtfinanzielle Leistungskennzahlen und können sich aus ESG-Ratings, Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit, Arbeitsschutz (Gesundheit und Sicherheit) zusammensetzen. Die Gesamtzielerreichung für das ESG-Ziel ergibt sich aus dem Durchschnitt der Zielerreichung der einzelnen ESG-Leistungskriterien.

Die Zielerreichung wird durch den Aufsichtsrat errechnet. Aus der jeweiligen Zielerreichung für finanzielle, individuelle und ESG-Ziele sowie der Gewichtung der Ziele errechnet sich die durchschnittliche Zielerreichung. Der Auszahlungsbetrag entspricht dem individuellen Zielbetrag multipliziert mit der durchschnittlichen Zielerreichung.

Bei einer Gesamtzielerreichung von 100 Prozent entspricht der Auszahlungsbetrag dem Zielbetrag. Bei einer Gesamtzielerreichung von 0 Prozent erfolgt keine Auszahlung (Schwellenwert). Bei einer Gesamtzielerreichung von 200 Prozent oder mehr erfolgt eine Auszahlung von 200 Prozent des Zielbetrags (Maximalwert). Zwischen dem Schwellenwert und dem Zielwert sowie zwischen dem Zielwert und dem Maximalwert wird jeweils linear interpoliert. Bei einer Übererfüllung der Ziele über 100 Prozent wird ein Drittel des Übererfüllungsbetrags in das PPS-Programm übertragen und zu einem späteren Zeitpunkt unter Berücksichtigung der zukünftigen Aktienkursentwicklung ausbezahlt.

Langfristig variable Vergütungsbestandteile

Die langfristig variable Vergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus dem PPS-Programm und dem LIP. Aus den laufenden langfristigen Incentive-Plänen MIP und LIP sind im Jahr 2021 keine Auszahlungen erfolgt, da die Performance-Perioden noch andauern.

Aus dem PPS-Programm sind im Geschäftsjahr 2021 Auszahlungen erfolgt (siehe Tabellen [Gewährte und geschuldete Vergütung aktiver und ausgeschiedener Vorstandsmitglieder](#)).

PPS-Programm

Der Gewährungsbetrag aus dem PPS-Programm ergibt sich aus dem vertraglich vereinbarten Zielbetrag multipliziert mit der Zielerreichung der STI-Ziele des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Zum Zeitpunkt der Gewährung wird der vertraglich vereinbarte individuelle Gewährungsbetrag zuzüglich des aus dem STI übertragenen Betrags für jedes Vorstandsmitglied auf Grundlage des Referenzkurses der Software AG-Aktie in virtuelle Aktien des Unternehmens (PPS) umgewandelt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt. Der Referenzkurs wird aus dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie im der Gewährung vorangehenden Februar bestimmt und um 10 Prozent verringert. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren (siehe [Abbildung 3](#)).

Abb.3 Berechnung des PPS-Programms



Nach Ablauf der vierjährigen Laufzeit findet ein Barausgleich auf Basis des Xetra-Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar zum Ende der Laufzeit statt. Der Auszahlungsbetrag aus dem PPS-Programm ist auf 200 Prozent des vertraglich vereinbarten individuellen Zielbetrags begrenzt.

Für das Vorstandsmitglied Herrn Dr. Sigg findet das neue, oben beschriebene PPS-Programm Anwendung. Für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Brahmawar und die Vorstandsmitglieder Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden gilt das alte PPS-Programm.

Die Details des alten PPS-Programms sind im Folgenden beschrieben:

PPS, im Geschäftsjahr und im Vorjahr gewährt sowie Gesamtbestand

	Zusagen im Jahr 2021 Stücke	Wert der Zusagen im Jahr 2021 in EUR	Zusagen im Jahr 2020 Stücke	Wert der Zusagen im Jahr 2020 in EUR	Gesamtbestand zum 31.12.2021 Stücke	Wert der Rückstellung für Gesamtbestand zum 31.12.2021 in EUR
Sanjay Brahmawar	24.563	816.851,86	22.004	804.106,48	79.666	2.749.865,09
Dr. Elke Frank	5.541	184.274,08	4.945	180.705,37	11.894	407.137,32
Dr. Matthias Heiden	11.967	397.974,08	5.365	196.055,61	17.332	586.178,28
Dr. Stefan Sigg	16.094	535.214,81	14.450	528.077,41	43.230	1.487.145,69
Gesamt	58.165	1.934.314,82	46.764	1.708.944,87	152.122	5.230.326,38

Abweichend von dem neuen PPS-Programm beträgt dessen Laufzeit drei Jahre. Die Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt jeweils im März wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Hierbei gilt eine Begrenzung auf das Zweifache des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der PPS. Diese Obergrenze für die Auszahlung wird jährlich für den Bestand der den Vorstandsmitgliedern zugeteilten PPS auf Basis des Durchschnitts der Zuteilungskurse ermittelt. Die an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je Bestands-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 der jeweilige Auszahlungsbetrag ermittelt aus dem Auszahlungskurs je Aktie, multipliziert mit der Anzahl der zur Auszahlung anstehenden PPS. Der Auszahlungskurs entspricht bei Tranchen, die nicht verlängert werden, dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie, die im Monat Februar vor der Auszahlung der PPS an der Börse in Frankfurt am Main börsentäglich erreicht wurden. Bei Tranchen, die innerhalb der Verlängerung ausgezahlt werden, entspricht der Auszahlungskurs dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie des sechsten

bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung von Finanzergebnissen und dem folgenden fünften Handelstag möglich. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2021 bezüglich der Vorstandsmitglieder Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 1.486 (Vj. 1.827) Tausend Euro.

Die Anzahl der PPS ist in der Tabelle oben aufgeführt.

LIP

Der LIP ersetzt zum Geschäftsjahr 2021 den bisher gewährten und ebenfalls langfristig orientierten Management Incentive Plan (MIP) (siehe Abbildung 4).

Abb.4 LIP



Die Vergütung aus dem LIP wird den Vorstandsmitgliedern der Software AG jährlich in Form von virtuellen Aktienoptionen gewährt. Der LIP setzt sich aus zwei gleich gewichteten Teilen zusammen. Zum Zeitpunkt der Gewährung des LIP wird der jährliche Zielbetrag für den LIP je Vorstandsmitglied zu 50 Prozent in virtuelle Aktienoptionen für Teil 1 und Teil 2 des LIP umgewandelt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt. Dabei werden auf Basis einer Fair-Value-Berechnung virtuelle Aktienoptionen für Teil 1 und Teil 2 ausgegeben, die mit ihren Erwartungswerten zu jeweils 50 Prozent dem individuellen Zielbetrag des jeweiligen Vorstandsmitglieds entsprechen. Der Zielbetrag ist für Herrn Dr. Sigg vertraglich festgelegt, für die anderen Vorstandsmitglieder wird er jährlich durch den Aufsichtsrat beschlossen. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren. Die Anzahl der zugeteilten virtuellen Optionen zum Ablauf der vierjährigen Laufzeit wird durch die Zielerreichungsfaktoren bestimmt.

Teil 1

Für Teil 1 des LIP ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum MDAX (siehe Abbildung 5). Die Outperformance wird als Differenz aus Wertsteigerung der Software AG-Aktie und Wertsteigerung des MDAX-Preisindex berechnet, jeweils über die vierjährige Laufzeit der LIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0 bei einer Outperformance unter 0 Prozent. Der Zielerreichungsfaktor erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 Prozent. Zwischen Minimal- und Maximalwert wächst der Zielerreichungsfaktor linear. Der Wert je Option für Teil 1 wird berechnet als Produkt von Outperformance und Ausgangskurs der Software AG-Aktie (siehe Abbildung 4). Der Ausgangskurs berechnet sich aus dem durchschnittlichen Preis der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 14. Mai 2021 und beläuft sich auf 35,44 Euro. Die Auszahlung für Teil 1 des LIP wird berechnet als Produkt der Anzahl der zugeteilten Optionen mit dem Zielerreichungsfaktor und dem Wert je Option. Die Auszahlung für Teil 1 des LIP ist auf 200 Prozent des Zielbetrags für Teil 1 begrenzt.

Abb. 5 Zielerreichungsfaktor Teil 1 LIP

	Zielerreichungsfaktor
Outperformance $\geq 20\%$	200 %
20 % > Outperformance $\geq 18\%$	190 %
18 % > Outperformance $\geq 16\%$	180 %
16 % > Outperformance $\geq 14\%$	170 %
14 % > Outperformance $\geq 12\%$	160 %
12 % > Outperformance $\geq 10\%$	150 %
10 % > Outperformance $\geq 8\%$	140 %
8 % > Outperformance $\geq 6\%$	130 %
6 % > Outperformance $\geq 4\%$	120 %
4 % > Outperformance $\geq 2\%$	110 %
2 % > Outperformance $\geq 0\%$	100 %
0 % > Outperformance	0

Teil 2

Für Teil 2 des LIP ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der durchschnittlichen Zielerreichung der Ziele für Umsatz, Gewinnmarge und Annual Recurring Revenue (ARR). Für jedes Ziel legt der Aufsichtsrat eine minimale Zielerreichung (Schwellenwert), einen Zielwert und eine maximale Zielerreichung (Maximalwert) für das vierte auf den Ausgabezeitpunkt folgende Geschäftsjahr fest. Unterhalb des Schwellenwerts beträgt die Zielerreichung 0 Prozent. Am Zielwert beträgt die Zielerreichung 100 Prozent. Oberhalb des Maximalwerts beträgt die Zielerreichung 200 Prozent. Zwischen Schwellen- und Zielwert sowie zwischen Ziel- und Maximalwert wird linear interpoliert. Die Zielerreichung ist dadurch je Ziel und insgesamt auf 0 bis 200 Prozent begrenzt. Bei der Bestimmung der durchschnittlichen Zielerreichung werden die drei Ziele im Geschäftsjahr mit je einem Drittel gleich gewichtet. Der Wert je Option für Teil 2 ist definiert als Wertsteigerung der Software AG-Aktie von Beginn bis Ende der Laufzeit der LIP-Tranche (siehe Abbildung 4). Die Auszahlung für Teil 2 des LIP wird berechnet als Produkt der Anzahl der zugeteilten Optionen, der durchschnittlichen Zielerreichung und dem Wert je Option. Die Auszahlung für Teil 2 des LIP ist auf 200 Prozent des Zielbetrags für Teil 2 begrenzt.

Die Gewinnmarge ergibt sich aus dem Verhältnis von Gewinn und Umsatz der Software AG. Die Gewinnmarge unterstützt die langfristige Rentabilität des Unternehmens und verstärkt somit die dauerhafte Umsetzung der Unternehmensstrategie. Der ARR zeigt

Abb. 6 Berechnung des MIP 2019



den jeweiligen Auftragswert der am Ende des Berichtszeitraumes aktiven Verträge mit wiederkehrenden Umsatzerlösen. Der ARR ist somit ein Indikator für die zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge und hat essenziellen Wert für die Software AG.

Jede LIP-Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren. Der Auszahlungsbetrag aus dem LIP ist auf 200 Prozent des Zielbetrags begrenzt.

Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019)

Der MIP 2019 wurde im März 2019 aufgelegt. Im Juni 2019 wurden die Rechte aus diesem MIP 2019 an die Vorstandsmitglieder zugeteilt.

Der MIP 2019 setzt sich aus zwei unterschiedlich gewichteten Teilen zusammen. Zum Zeitpunkt der Gewährung des MIP 2019 wurde der durch den Aufsichtsrat individuell festgelegte Zielbetrag für den MIP auf Basis eines gewichteten Anfangswertes in Stock Appreciation Rights (SARs) umgewandelt, welche zu 60 Prozent in Performance SARs (PSARs) und zu 40 Prozent in Retention SARs (RSARs) unterteilt und den jeweiligen Vorstandsmitgliedern als Rechengröße zugeteilt wurden. Jede Tranche hat eine Laufzeit von vier in die Zukunft gerichteten Jahren, also bis 2023.

PSARs

Die Anzahl der zugeteilten PSARs wird zum Ablauf der vierjährigen Laufzeit durch den Zielerreichungsfaktor bestimmt. Für die PSARs ergibt sich der Zielerreichungs-

faktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum Nasdaq 100 Stock Index (siehe Abbildung 7). Die Outperformance wird als Differenz aus Wertsteigerung der Software AG-Aktie und Wertsteigerung des Nasdaq-Preisindex berechnet, jeweils über die vierjährige Laufzeit der MIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0, bei einer Outperformance unter 0 Prozent. Der Zielerreichungsfaktor erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 Prozent. Zwischen Minimal- und Maximalwert wächst der Zielerreichungsfaktor linear.

Der Wert je PSAR wird aus dem Produkt von Zielerreichungsfaktor und dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 24. März 2023.

Die Auszahlung für PSARs ist auf 300 Prozent des Zielbetrags multipliziert mit 0,6 begrenzt.

Abb. 7 Zielerreichungsfaktor PSARs

	Zielerreichungsfaktor
Outperformance ≥20 %	200 %
20 % > Outperformance ≥18 %	190 %
18 % > Outperformance ≥16 %	180 %
16 % > Outperformance ≥14 %	170 %
14 % > Outperformance ≥12 %	160 %
12 % > Outperformance ≥10 %	150 %
10 % > Outperformance ≥8 %	140 %
8 % > Outperformance ≥6 %	130 %
6 % > Outperformance ≥4 %	120 %
4 % > Outperformance ≥2 %	110 %
2 % > Outperformance ≥0 %	100 %
0 % > Outperformance	0

RSARs

Die Anzahl der zugeteilten RSARs ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Auszahlung hängt ab vom durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 24. März 2023. Die Auszahlung für RSARs ist auf 300 Prozent des Zielbetrags multipliziert mit 0,4 begrenzt.

Management Incentive Plan 2020 (MIP 2020)

Im Juni 2020 wurden Rechte unter dem MIP 2020 an Vorstandsmitglieder zugeteilt.

Abb. 8 Berechnung des MIP 2020



Der Plan unterscheidet zwischen drei Arten von Wertsteigerungsrechten (Value Rights, VRs), zum einen zwei Arten von Performance Shares, (Komponenten 1 und 2) und zum anderen Retention Shares (Komponente 3).

Komponente 1

Die Anzahl der zugeteilten VRs unter Komponente 1 zum Ablauf der dreijährigen Laufzeit wird durch den Zielerreichungsfaktor bestimmt. Für die PSARs ergibt sich der Zielerreichungsfaktor aus der Outperformance der Software AG-Aktie im Vergleich zum MDAX-Preisindex (siehe Abbildung 8). Die Outperformance wird als Differenz aus Wertsteigerung der Software AG-Aktie und Wertsteigerung des MDAX-Preisindex berechnet, jeweils über die dreijährige Laufzeit der MIP-Tranche. Der Zielerreichungsfaktor beträgt im Minimum 0, bei einer Outperformance unter 0 Prozent. Der Zielerreichungsfaktor erreicht sein Maximum von 2 bei einer Outperformance von mindestens 20 Prozent. Zwischen Minimal- und Maximalwert wächst der Zielerreichungsfaktor linear.

Der Wert der VRs unter Komponente 1 wird aus dem Produkt von Zielerreichungsfaktor und der Differenz zwischen Anfangs- und Endkurs der Software AG-Aktie berechnet. Maßgeblich für den Anfangskurs ist der durchschnittliche Kurs der

Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 8. Juni 2020; dieser beläuft sich auf 33,96 EUR. Der Endkurs berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 8. Juni 2023.

Die Auszahlung für Komponente 1 ist auf 300 Prozent des Zielbetrags, welcher vom Aufsichtsrat festgelegt wurde, multipliziert mit 0,3 begrenzt.

Komponenten 2 und 3

Die Anzahl der zugeteilten VRs unter Komponente 2 und 3 ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Auszahlung für beide Komponenten hängt vom Kurs der Software AG-Aktie ab. Für Komponente 2 ist die Differenz aus Anfangskurs und Endkurs der Software AG-Aktie maßgeblich. Dieser berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 8. Juni 2020. Der Endkurs berechnet sich aus dem durchschnittlichen Kurs der Software AG-Aktie während der 20 Handelstage vor dem (und inklusive) 8. Juni 2023. Komponente 2 kommt jedoch dann nicht zur Auszah-

Virtuelle Aktienoptionen, im Geschäftsjahr gewährt, zugeteilt oder gehalten

	Aktienoptionsplan	Performance-Periode Jahre
	LIP	4,00
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	MIP 2020	3,00
	MIP 2019	3,79
	LIP	4,00
Dr. Elke Frank Personalvorständin	MIP 2020	3,00
	MIP 2019	3,76
	LIP	4,00
Dr. Matthias Heiden Finanzvorstand	MIP 2020	2,94
	MIP 2019	n/a
	LIP	4,00
Dr. Stefan Sigg Produktvorstand	MIP 2020	3,00
	MIP 2019	3,79
Arnd Zinnhardt Eintritt 01.05.2002, Niederlegung des Amtes als Vorstand 31.03.2020, Ende Dienstvertrag 30.09.2020	MIP 2020	n/a
	MIP 2019	0,82
John Schweitzer Eintritt am 01.11.2018, Niederlegung des Amtes als Vorstand 13.01.2021, Ende Dienstvertrag 28.02.2021	MIP 2020	3,00
	MIP 2019	3,79

lung, wenn der Durchschnittskurs der Software AG- Aktie während mindestens zehn aufeinander folgender Handelstage zwischen dem 10. Mai 2022 und dem 10. Mai 2023 nicht gleich oder höher als 32,72 Euro ist.

Der Wert für Komponente 3 richtet sich ausschließlich nach diesem Endkurs.

Die Auszahlung für Komponente 2 ist auf 300 Prozent des Zielbetrags multipliziert mit 0,3 begrenzt. Die Auszahlung für Komponente 3 ist auf 300 Prozent des Zielbetrags multipliziert mit 0,4 begrenzt.

Die Anzahl der virtuellen Aktienoptionen stellt sich wie in der Tabelle unten dar.

Clawback

Die Gesellschaft ist nach dem aktuellen Vergütungssystem 2021 berechtigt, die Auszahlungsbeträge aus der variablen Vergütung nach pflichtgemäßem Ermessen anzupassen und zurückzufordern, wenn der testierte Konzernabschluss und/oder die Grundlage zur Feststellung sonstiger Ziele, die der Berechnung der variablen Vergütung zugrunde liegen, nachträglich korrigiert werden müssen, weil sie sich als objektiv

fehlerhaft herausstellen und der Fehler zu einer Falschberechnung der variablen Vergütung geführt hat. Der Rückforderungsanspruch besteht in Höhe der Differenz zwischen den tatsächlich durch die Gesellschaft geleisteten Auszahlungsbeträgen und den Auszahlungsbeträgen, die nach den Regelungen über die variable Vergütung unter Zugrundelegung der korrigierten Berechnungsgrundlagen hätten ausbezahlt werden müssen.

Im Falle einer Pflichtverletzung eines Vorstandsmitglieds im Sinne des § 93 AktG oder bei einem erheblichen Verstoß gegen den Code of Conduct der Gesellschaft kann der Aufsichtsrat die variablen Vergütungsbestandteile teilweise oder vollständig (bis auf Null) reduzieren bzw. zurückfordern.

Wirken sich die Korrektur der Berechnungsgrundlagen der variablen Vergütung oder die aufgeführten Verstöße auf mehrere ausgezahlte variable Vergütungsbestandteile aus, können Auszahlungsbeträge für sämtliche variable Vergütungsbestandteile reduziert bzw. zurückgefordert werden. Der Rückforderungsanspruch besteht bis zum Ablauf von vier Jahren nach

Zuteilungsdatum	Zugesagte Aktienoptionen Anzahl	Wert zum Zusagezeitpunkt in EUR	Verfallene Aktienoptionen Anzahl	Wert der verfallenen Aktienoptionen	Anzahl Aktienoptionen zum 31.12.2021	Wert der Aktienoptionen zum 31.12.2021
17.05.2021	157.990	1.200.000,00	0	0,00	157.990	1.112.212,72
10.06.2020	109.541	879.463,99	0	0,00	109.541	898.650,40
07.06.2019	48.779	1.216.744,78	0	0,00	48.779	731.893,50
17.05.2021	78.995	600.000,00	0	0,00	78.995	556.106,36
10.06.2020	54.771	439.734,44	0	0,00	54.771	449.327,00
07.06.2019	10.162	253.481,63	0	0,00	10.162	152.477,34
17.05.2021	78.995	600.000,00	0	0,00	78.995	556.106,36
01.07.2020	27.386	219.883,14	0	0,00	27.386	224.681,04
n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
17.05.2021	78.995	600.000,00	0	0,00	78.995	556.106,36
10.06.2020	54.771	439.734,44	0	0,00	54.771	449.327,00
07.06.2019	24.390	608.384,16	0	0,00	24.390	365.947,56
n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
07.06.2019	24.390	608.384,16	-12.195	-304.192,08	12.195	182.973,78
10.06.2020	54.771	439.734,44	-54.771	-439.734,44	0	0,00
07.06.2019	21.655	540.162,32	-21.655	-540.162,32	0	0,00

Auszahlung des jeweils betroffenen variablen Vergütungsbestandteils.

Die Clawback-Regelung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg Anwendung. Herr Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden fallen erst bei einer potenziellen Verlängerung ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des neuen Vergütungssystems unter die neu gestaltete Clawback-Regelung.

Im Geschäftsjahr 2021 haben keine Rückforderungen variabler Gehaltsbestandteile der Vorjahre stattgefunden.

2.2.2 MAXIMALVERGÜTUNG

Die für ein Geschäftsjahr zu gewährende Gesamtvergütung (Summe aller für das betreffende Geschäftsjahr aufgewendeten Vergütungsbeträge einschließlich festen Jahresgehalts, variabler Vergütungsbestandteile, Versorgungsaufwand für die Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) der Vorstandsmitglieder – unabhängig davon, ob sie in diesem Geschäftsjahr oder zu einem späteren Zeitpunkt ausbezahlt wird – ist nach oben absolut begrenzt (Maximalvergütung).

Die Maximalvergütung beträgt für den Vorstandsvorsitzenden 5.900.000,00 Euro und für die ordentlichen Vorstandsmitglieder jeweils 2.900.000,00 Euro. Übersteigt die für ein Geschäftsjahr berechnete Gesamtvergütung die Maximalvergütung, wird der Zahlungsbetrag aus dem LTI so weit gekürzt, dass die Maximalvergütung eingehalten wird. Falls erforderlich, kann der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen andere Vergütungskomponenten kürzen oder die Rückerstattung bereits gewährter Vergütung verlangen. Die festgelegte Maximalvergütung der Vorstandsmitglieder wurde im Geschäftsjahr 2021 eingehalten.

Die Maximalvergütung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg Anwendung. Herr Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden fallen erst bei einer potenziellen Verlängerung ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems unter die neue Regelung zur Maximalvergütung. Nach dem alten Vergütungssystem sind für die variablen Vergütungskomponenten keine betragsmäßigen, sondern prozentuale Höchstgrenzen festgelegt, aus denen eine betragsmäßige Höchstgrenze berechnet werden kann. Eine expli-

zit betragsmäßige Höchstgrenze für die Gesamtvergütung ist nicht festgesetzt.

2.2.3 SHARE OWNERSHIP GUIDELINES

Die Mitglieder des Vorstands sind vertraglich verpflichtet, im Rahmen der Share Ownership Guidelines nach Ablauf einer vierjährigen Aufbauphase Software AG-Aktien im Wert eines festen Netto-Jahresgehalts dauerhaft während ihrer Amtszeit zu halten. Die Einhaltung dieser Verpflichtung ist erstmalig nach einer vierjährigen Aufbauphase und danach jährlich nachzuweisen. Sollte der Wert des aufgebauten Aktienbestands der Software AG-Aktie unter den jeweils nachzuweisenden Betrag sinken, ist das Vorstandsmitglied zum Nachwerb verpflichtet.

Die Share Ownership Guidelines finden für Herrn Dr. Sigg Anwendung. Herr Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden sind erst bei einer potenziellen Verlängerung ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems an die Share Ownership Guidelines gebunden.

2.2.4 ANRECHNUNG DER VERGÜTUNG FÜR NEBENTÄTIGKEITEN

Sollten die Vorstandsmitglieder konzerninterne Aufsichtsratsmandate wahrnehmen, wird diese Vergütung angerechnet. Bei der Übernahme konzernfremder Aufsichtsratsmandate durch die Vorstandsmitglieder entscheidet der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen, ob und inwieweit die Vergütung anzurechnen ist. Im Geschäftsjahr 2021 wurde keine Vergütung von Nebentätigkeiten angerechnet.

2.2.5 ZUSAGEN IM ZUSAMMENHANG MIT DER BEENDIGUNG DER TÄTIGKEIT

2.2.5.1 Beendigung durch reguläres Auslaufen der Bestellung

Es werden keine Abfindungszahlungen oder Sonderbeiträge zur Versorgung geleistet.

Wird der Vorstandsvertrag durch das Vorstandsmitglied selbst oder aus einem von ihm zu vertretenden wichtigen Grund beendet, ist eine Abfindungszahlung ausgeschlossen.

2.2.5.2 Zusagen im Falle des Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds

Wird der Dienstvertrag eines Vorstandsmitglieds ohne wichtigen Grund beendet, ist eine mögliche Abfindungszahlung an das jeweilige Vorstandsmitglied auf den Wert von höchstens einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) begrenzt und darf die vertragliche Vergütung für die Restlaufzeit nicht überschreiten (Abfindungs-Cap).

2.2.5.3 Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Im Fall der Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots wird eine Abfindungszahlung auf die Karenzentschädigung angerechnet. Aktuell ist nur in einem Vorstandsdienstvertrag ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwölf Monaten nach Beendigung des Dienstvertrags geregelt. Für die Dauer dieses nachvertraglichen Wettbewerbsverbots erhält das begünstigte Vorstandsmitglied monatlich eine Karenzentschädigung in Höhe der monatlichen Ziel-Gesamtvergütung (ohne Nebenleistungen). Daraus folgend überschreitet die Summe der oben genannten Abfindungszahlung der Software AG, bestehend aus einer Ziel-Gesamtvergütung (ohne LIP, Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) und Karenzentschädigung, nicht den gemäß DCGK empfohlenen Abfindungs-Cap in Höhe von zwei Jahresvergütungen.

2.2.5.4 Zusagen im Zusammenhang mit der Unternehmenskontrolle

Endet der Dienstvertrag im Falle eines Kontrollwechsels, wird keine zusätzliche Abfindung gezahlt.

Die Regelung im Falle eines Kontrollwechsels findet bei Herrn Dr. Sigg Anwendung. Herr Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herr Dr. Heiden fallen erst bei einer potenziellen Verlängerung ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems unter diese Regelung. Für sie gilt die alte Regelung, nach der ein Vorstandsmitglied für den Fall, dass es innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund ausscheidet, 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 Vertrags. 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.

2.2.6 BEZÜGE IM KRANKHEITSFALL

Im Krankheitsfall werden den Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von sechs (in drei Vorstandsdienstverträgen) bzw. zwölf Monaten (in einem Vorstandsdienstvertrag) weitergezahlt. Danach wird das variable Gehalt für jeden folgenden Monat um ein Zwölftel gekürzt. Die Gehaltsfortzahlung endet in jedem Fall mit Ende der Laufzeit des Vertrags. Leistungen der Krankenversicherung sind anzurechnen.

2.2.7 BEZÜGE IM FALLE DAUERNDER ARBEITSUNFÄHIGKEIT

Im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit endet der Anstellungsvertrag des Vorstandsmitglieds mit Ablauf des dritten Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde. Die dauernde Arbeitsunfähigkeit wird im Zweifelsfall durch ein Gutachten festgestellt und gilt in zwei Vorstandsdienstverträgen als festgestellt, wenn das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens infolge Berufsunfähigkeit bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhält ein Mitglied des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente von monatlich 13,6 (Vj. 13,6) Tausend Euro, zwei Mitglieder des Vorstands erhalten monatlich 13,2 (Vj. 13,2 bzw. ein Vorstand 0,0) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende von monatlich 20,1 (Vj. 20,1) Tausend Euro. Die Berufsunfähigkeitsrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat.

2.2.8 KEINE WEITEREN SONSTIGEN ZUSAGEN

Weitere als die oben dargestellten Zusagen auf Abfindungen für den Fall der Nichtverlängerung des Dienstvertrags oder bei Anteilseignerwechsel auf Überbrückungsgelder, Gehaltsfortzahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit oder verrentete Abfindungsleistungen bestehen nicht.

3 EINHALTUNG DES VERGÜTUNGSSYSTEMS UND BESTIMMUNG DER ZIELERREICHUNG

3.1 FÖRDERUNG DER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG DER GESELLSCHAFT

Das Vergütungssystem fördert die Geschäftsstrategie der Software AG sowie die langfristigen Interessen der Software AG, der Investoren und Anleger und trägt damit zur langfristigen und nachhaltigen Entwicklung der Software AG bei. Die Stärkung eines profitablen und nachhaltigen Wachstums der Geschäftsbereiche der Software AG steht hierbei im Fokus und liegt der Ausgestaltung des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder zugrunde. Das Vergütungssystem trägt dem nachhaltigen und langfristigen Wachstum mit unterschiedlichen an der Profitabilität, dem Unternehmenswachstum, der Unternehmenswertentwicklung und den an ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit ausgerichteten Zielen Rechnung. Diese Ziele beinhalten insbesondere die in der Helix-Strategie der Software AG festgesetzten langfristigen Ziele. Die genutzten finanziellen und nichtfinanziellen Kenngrößen haben dabei unterschiedliche, aber häufig mehrjährige Laufzeiten, um den strategischen Erfolg des Unternehmens nachhaltig zu unterstützen. Besondere Aufmerksamkeit wurde bei der Ausgestaltung des Vergütungssystems auf eine möglichst hohe Kongruenz zwischen den Interessen und Erwartungen der Aktionäre und der Vorstandsvergütung gelegt.

3.2 EINHALTUNG DES VERGÜTUNGSSYSTEMS

Das jeweils für die Vorstandsmitglieder gültige Vergütungssystem wurde ohne jedwede Abweichung im Geschäftsjahr 2021 umgesetzt.

3.3 ZIELERREICHUNG

3.3.1 SHORT-TERM INCENTIVE PLAN

Leistungskriterien für 2021

Die Zielerreichung für das Geschäftsjahr 2021 besteht zu 70 Prozent aus finanziellen Unternehmenszielen, zu 20 Prozent aus individuellen Zielen der Vorstände und zu 10 Prozent aus ESG-Zielen. Bei einer Übererfüllung der Ziele über 100 Prozent wird ein Drittel des Übererfüllungsbetrags in das PPS-Programm übertragen. Die für alle Vorstände geltenden finanziellen Ziele für das Jahr 2021 und deren Zielerreichung waren wie folgt:

Finanzielle Unternehmensziele

Beschreibung Leistungskriterium	Relative Gewichtung des Leistungs- kriteriums	Zielerreichung 0%	Zielerreichung 100%	Zielerreichung 200%	Zielerreichung in %	Zielerreichung gewichtet auf 100% gerechnet in %
Digital Business Konzern-Produkt- Bookings	20 %	Vorjahr +17,8 %	Vorjahr +23,4 %	Vorjahr +28,9 %	0,0 %	0,0 %
A&N Konzern-Produkt- Bookings	10 %	Vorjahr -28,8 %	Vorjahr -23,3 %	Vorjahr -17,9 %	200,0 %	20,0 %
Digital Business Produktumsatz	15 %	Vorjahr +4,9 %	Vorjahr + 8,2 %	Vorjahr +11,5 %	12,9 %	1,9 %
A&N Produktumsatz	5 %	Vorjahr - 9,2 %	Vorjahr -4,7 %	Vorjahr -0,2 %	158,7 %	7,9 %
Konzern-Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS)	20 %	13,9 %	16,4 %	18,9 %	200,0 %	40,0 %
Gesamt	70 %					69,9 % hochgerechnet auf 100 % >> 99,8 %

Zielerreichung finanzielle Ziele je Mitglied des Vorstands

Name	Vergütung bei Zielerreichung 0% in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 100% in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 200% in EUR	Vergütung tatsächlich in EUR
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	0,00	1.088.888,89	2.290.123,45	1.092.516,43
Dr. Elke Frank	0,00	357.777,78	743.209,88	359.376,48
Dr. Matthias Heiden	0,00	474.444,46	1.002.469,16	475.821,61
Dr. Stefan Sigg	0,00	517.222,22	1.104.012,36	518.233,40

Die für alle Vorstände geltenden ESG-Ziele für das Jahr 2021 und deren Zielerreichung waren wie folgt:

Environmental-, Social- und Governance(ESG)-Ziele

Beschreibung Leistungskriterium	Relative Gewichtung des Leistungs- kriteriums	Zielerreichung 0%	Zielerreichung 100%	Zielerreichung 200%	Zielerreichung in %	Zielerreichung gewichtet auf 100% gerechnet in %
Employee Engagement Score	5 %	3,80	3,95	4,10	200,0 %	10,0 %
Net Promoter Score	5 %	44	50	56	167,0 %	8,4 %
Gesamt	10%					18,4 % hochgerechnet auf 100 % >> 183,5 %

Environmental-, Social- und Governance(ESG)-Zielerreichung

Name	Vergütung bei Zielerreichung 0% in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 100% in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 200% in EUR	Vergütung tatsächlich in EUR
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	0,00	155.555,56	327.160,05	286.913,38
Dr. Elke Frank	0,00	51.111,12	106.172,86	94.378,37
Dr. Matthias Heiden	0,00	67.777,78	143.209,88	124.958,84
Dr. Stefan Sigg	0,00	73.888,88	157.716,04	136.096,90

Individuelle Ziele je Mitglied des Vorstands und deren Erreichung

Name	Gewichtung in %	Thema	Ziel	Zielerreichung je Ziel in %	Zielerreichung gesamt in %
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	10 %	Kunden- und Partner-Engagement	Erschließung neuer Marktchancen	200 %	200 %
	10 %	Helix-Transformations-Strategie	Einhaltung des Umsetzungszeitplans unter Berücksichtigung des Mitarbeiter-Engagements	200 %	
Dr. Elke Frank	10 %	Talent-Management	Erfüllungsgrad definierter KPIs im Zeitplan	200 %	200 %
	10 %	Helix-Transformation mit Fokus auf SecureBiz-Programm	Erfüllungsgrad definierter KPIs im Zeitplan	200 %	
Dr. Matthias Heiden	10 %	Investor-Relations-Transparenz	Erfüllungsgrad definierter Transparenzbezogener KPIs unter Berücksichtigung von Kapitalmarkt-Feedback	200 %	200,0 %
	10 %	Cashflow- und Kundenvertrags-Management	Entwicklung neuer Systeme zur Verbesserung des Cashflows und des Vertragsmanagements durch definierte Maßnahmen	200 %	
Dr. Stefan Sigg	7,5 %	Produktinnovation und -positionierung bei Analysten	Verbesserte Produktpositionierung und Beschleunigung der Entwicklung zum IoT-Marktführer	200 %	200 %
	7,5 %	Produktinnovation und -positionierung Wettbewerbsleistung	Verbesserte Marktpositionierung im Vergleich zu Wettbewerbern, Erhöhung des Prozentsatzes der gegen Wettbewerber gewonnenen Kundenverträge	200 %	
	5 %	Produktqualität: Durchschnittliche Reaktionszeiten für Kundenanfragen	Erfüllung definierter KPIs für Reaktionszeiten für Kundenanfragen	200 %	

Zielerreichung individuelle Ziele je Mitglied des Vorstands

Name	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in EUR	Maximalvergütung ¹ bei Zielerreichung 200 % in EUR	Vergütung tatsächlich in EUR
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	0,00	311.111,12	654.321,02	625.555,38
Dr. Elke Frank	0,00	102.222,22	212.172,84	205.772,56
Dr. Matthias Heiden	0,00	135.555,56	276.419,76	272.446,96
Dr. Stefan Sigg	0,00	147.777,78	315.432,10	296.731,18

Gesamt-Zielerreichung und Tantieme für das Jahr 2021

Name	Vergütung bei Zielerreichung 0 % in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 100 % in EUR	Vergütung bei Zielerreichung 200 % in EUR	Gesamt-Zielerreichung in %	Tantieme ² Vergütungsbetrag in EUR	davon einjährige variable Vergütung in EUR
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender	0,00	1.555.555,57	3.271.604,52	128,2%	2.004.985,19	1.188.133,33
Dr. Elke Frank	0,00	511.111,12	1.061.555,58	128,2%	659.527,41	475.253,33
Dr. Matthias Heiden	0,00	677.777,80	1.422.098,80	128,2%	873.227,41	475.253,33
Dr. Stefan Sigg	0,00	738.888,88	1.577.160,50	128,2%	951.061,48	415.846,67

¹ Die Werte gelten nur im Falle, dass alle anderen Ziele entweder eine Zielerreichung von 0 oder von 200 Prozent haben. Diese Logik ergibt sich durch den 10-prozentigen Abschlag auf den durchschnittlichen Aktienkurs im Februar des Folgejahres bei der Umwandlung der Euro-Zielerreichungswerte in PPS. Auch die Umwandlung von einem Drittel der über 100-prozentigen Zielerreichung in PPS spiegelt sich darin wider.

² Der darin enthaltene mehrjährige Vergütungsbestandteil wird erst bei Auszahlung als Vergütung dargestellt.

4 ZUWENDUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2021

Durch die Einführung des § 162 AktG wird die Darstellung der Vorstandsvergütung gegenüber den bisherigen Regelungen im DCGK Ziffer 4.2.5 Anlage Tabellen 1 und 2 in der Fassung vom 7. Februar 2017 deutlich verändert. Weder der neu gefasste und am 20. März 2020 in Kraft getretene DCGK noch das AktG in der Fassung der ARUG II § 162 AktG empfehlen bzw. verlangen einen Ausweis der „gewährten Zuwendung“ wie er bisher dargestellt wurde. Da der bisherige Ausweis der „gewährten Zuwendungen“ im Sinne des DCGK alte Fassung (a. F.) nicht gleichbedeutend mit der im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG „gewährten und geschuldeten Vergütung“ ist, werden im Folgenden die wesentlichen Unterschiede erläutert:

- „Gewährte Zuwendungen“ im Sinne des DCGK a. F. sind – ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Auszahlung – alle Vergütungsbestandteile, die einem Mitglied des Vorstands im Geschäftsjahr wenigstens dem Grunde nach zugesagt wurden und deren (zukünftige) Höhe zumindest geschätzt werden kann.
- „Gewährte und geschuldete Vergütung“ im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG ist hingegen nur eine im Geschäftsjahr faktisch betrachtet zugeflossene Vergütung oder eine Vergütung, die ausweislich der Entwurfsbegründung (Bundestagsdrucksache 19/9739, Seite 111) „nach rechtlichen Kategorien fällig, aber (bisher) nicht zugeflossen“ ist.
- Diese Interpretation des § 162 AktG entspricht der Auslegung 1 des IDW dieses neuen Paragraphen. Darüber hinaus hat der IDW auch noch eine weitere Auslegung 2 des § 162 AktG entwickelt. Gemäß der Auslegung 2 können als Vorstandsvergütung auch die im Geschäftsjahr vollständig verdienten, aber erst im Folgejahr fälligen Vergütungen gezeigt werden. Da die Darstellung der Auslegung 2 des IDW die betriebswirtschaftliche Realität deutlich sinnvoller abbildet als die reine Cashflow-Betrachtung der Auslegung 1 des IDW, hat der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat der Software AG entschieden, in diesem Vergütungsbericht die Auslegung 2 des IDW anzuwenden. Damit ist die Darstellung im Ergebnis dem vorherigen Ausweis gemäß DCGK wesentlich näher.
- Die Darstellung der Vergütung aus aktienbasierten Vergütungen ändert sich grundlegend gegenüber der bisherigen Darstellung. Bisher wurden diese im Jahr der Zusage zu ihrem Marktwert gezeigt. Hier hat der IDW ebenfalls zwei unterschiedliche Darstellungsalternativen entwickelt. Nach der Auslegung 1 werden Aktienäquivalente bzw. PPS erst im Jahr der Auszahlung als Vergütung mit dem Auszahlungsbetrag gezeigt. Nach der Auslegung 2 des IDW sind die Aktienäquivalente in der Regel als Vergütung in dem Jahr zu zeigen, in dem alle Ausübungsbedingungen erfüllt sind und damit die Aktienäquivalente fällig werden. Dies ist oft im Jahr vor der eigentlichen Auszahlung der Fall. Sollten dann aufgrund von weiteren Aktienkursbewegungen die finalen Auszahlungen auf andere Beträge lauten als im Jahr zuvor angegeben, ist es konsequent, diese Differenzen im Jahr der Auszahlungen im Vergütungsbericht zu berichtigen.
- Die Auslegung 2 führt zu einer deutlich komplizierteren Berichterstattung bezüglich der Aktienäquivalente. Insbesondere bei den PPS wären diese im alten PPS-Modell immer hinsichtlich der jeweils jährlich fälligen Tranchen als Vergütung zu zeigen und die Differenz der finalen Auszahlungsbeträge im Folgejahr zu den im Jahr zuvor gemachten Angaben zu korrigieren. Bei dem neuen PPS-Modell (Herr Dr. Sigg) wäre die ursprüngliche Zuteilung nach drei Jahren verdient und entsprechend als Vergütung nach der Auslegung 2 des IDW dargestellt. Auch hier wären dann im fünften Jahr, dem Jahr der Auszahlung, die Differenzen zu den in den Vorjahren gezeigten Vergütungen im Vergütungsbericht darzustellen. Um diese komplexe Darstellung der Auslegung 2 des IDW zu vermeiden, hat der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat entschieden, die Vergütung aus Aktienoptionen nach der Auslegung 1 des IDW darzustellen. Demgemäß wird die Vergütung aus Aktienoptionen einheitlich über alle Programme im Jahr der Auszahlung gezeigt.

- Der Versorgungsaufwand wird entgegen der bisherigen DCGK-Darstellung nicht mehr im Jahr des Verdienens der Pensionsansprüche gezeigt. Nach den neuen Regelungen des § 162 AktG werden die Pensionen im Jahr des Zuflusses an die Berechtigten als Vergütung dargestellt. Nur noch im Falle der Auszahlung eines Zuschusses zum Aufbau einer privaten Altersversorgung, wie sie im neuen Vorstandsvergütungsmodell vorgesehen ist, oder bei Auszahlung der bisher erworbenen Versorgungsansprüche in einer oder mehreren Summen (neues Modell Herr Dr. Sigg) wird die Altersversorgung im Jahr der Auszahlung bzw. Fälligkeit zur Auszahlung als Vergütung gezeigt. Die Pensionen werden erst in den Jahren der Auszahlung an die Pensionäre als Vergütung mit Namensangabe gezeigt. Diese Angaben werden nach den datenschutzrechtlichen Bestimmungen des § 162 Abs. 5 AktG individualisiert bis maximal zehn Jahre nach dem Ablauf des Geschäftsjahres des Ausscheidens aus dem Vorstand gezeigt.

4.1 GEWÄHRTE UND GESCHULDETE VERGÜTUNG IM SINNE DES § 162 AKTG

Gemäß § 162 Abs. 1 Satz 1, Satz 2 Nr. 1 AktG sind alle festen und variablen Vergütungsbestandteile anzugeben, die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands im Geschäftsjahr 2020 und 2021 „gewährt und geschuldet“ wurden. Dies entspricht nicht den Angaben, die bisher als „Zufluss“ im Sinn des DCGK a. F. auszuweisen waren. Der Unterschied zu den bisherigen Zuflussangaben besteht bei Anwendung der Auslegung 1 des IDW in einer Periodenverschiebung bei der einjährigen variablen Vergütung. Da die Software AG jedoch der Auslegung 2 des IDW folgt, ergibt sich bei der einjährigen variablen Vergütung kein Unterschied gegenüber der bisherigen Zuflusstabelle gemäß DCGK. Bei der früheren Angabe des Versorgungsaufwands als Teil der Gesamtvergütung ergibt sich jedoch der oben dargestellte Unterschied, dass der Versorgungsaufwand nicht mehr als Teil der Vergütung und des Zuflusses gezeigt wird. Die Pensionszusagen werden gegenüber den alten Zuflussangaben nunmehr in dem Jahr gezeigt, in dem sie tatsächlich den Vorständen zugeflossen sind, und nicht mehr in dem Jahr, in dem sie verdient wurden. Die Zuflüsse der Pensionen werden erst gezeigt, wenn sie den Pensionären tatsächlich ausbezahlt werden. Während der laufenden Tätigkeit als Vorstand werden hier demzufolge nur Zuschüsse zum Aufbau einer privaten Altersversorgung bzw. Auszahlungen der bisher verdienten Pensionsansprüche beim Übergang vom alten auf das neue Versorgungsmodell, wie bei Herrn Dr. Sigg im Geschäftsjahr 2021 durchgeführt, dargestellt.

Gewährte und geschuldete Vergütung aktiver Vorstandsmitglieder (1)

in EUR		Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender Eintritt 01.08.2018			
		2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	999.999,96	45,2 %	999.999,96	44,7 %
	Nebenleistungen ¹	9.675,13	0,4 %	6.731,67	0,3 %
	Summe	1.009.675,09	45,6 %	1.006.731,63	45,0 %
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	1.178.956,67	53,3 %	1.188.133,33	53,1 %
	Mehrfährige variable Vergütung				
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS) ³	25.155,24	1,1 %	41.878,28
Sonstiges		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Summe		2.213.787,00	100,0 %	2.236.743,24	100,0%
Auszahlung für Altersversorgung ⁴		0,00	0,0 %	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		2.213.787,00	100,0 %	2.236.743,24	100,0%
Anteil fixer Vergütung an Gesamtvergütung			45,6 %		45,0%
Anteil variabler Vergütung an Gesamtvergütung			54,4 %		55,0%

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien und Auszahlungen von Urlaubsansprüchen.

² Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Bookings- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Erreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag der einjährigen variablen Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Im neuen Vorstandsvergütungsmodell, welches bei Herrn Dr. Sigg im Jahr 2021 erstmals zur Anwendung kam, beträgt die Wartezeit einheitlich für alle PPS vier Jahre. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen von der Zielerreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, quantitativen, ESG- oder qualitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

⁴ Die neue Regelung zur Altersversorgung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg erstmals im Jahr 2021 Anwendung. Er erhält eine jährliche Zahlung in Höhe von 150.000,00 Euro zum Aufbau einer privaten Altersversorgung. Im Jahr 2021 hat Herr Dr. Sigg darüber hinaus eine Einmalzahlung in Höhe von 1.913.097,00 Euro zur Abfindung der alten Pensionszusage erhalten. Diese Einmalzahlung wird nicht auf seine Maximalvergütung angerechnet, da sie eine Abfindung für in den Vorjahren erdiente Pensionsansprüche darstellt. Insgesamt waren daher im Vergütungsbericht 2.063.097,00 Euro als Auszahlung für Altersversorgung zu zeigen.

Dr. Elke Frank
Personalvorständin
Eintritt 01.08.2019

	2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
	500.000,04	50,5 %	500.000,04	49,9 %
	16.706,19	1,7 %	21.458,19	2,1 %
	516.706,23	52,2 %	521.458,23	52,0 %
	471.582,67	47,7 %	475.253,33	47,5 %
	1.070,08	0,1 %	4.828,28	0,5 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	989.358,98	100,0 %	1.001.539,84	100,0 %
	0,00	0,0 %	0,0	0,0 %
	989.358,98	100,0 %	1.001.539,84	100,0 %
		52,2 %		52,1 %
		47,8 %		47,9 %

Gewährte und geschuldete Vergütung aktiver Vorstandsmitglieder (2)

in EUR		2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
Dr. Matthias Heiden Finanzvorstand Eintritt 01.07.2020					
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	300.000,00	54,8 %	600.000,00	54,4 %
	Nebenleistungen ¹	12.226,40	2,2 %	23.364,39	2,1 %
	Summe	312.226,40	57,0 %	623.364,39	56,5 %
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	235.791,33	43,0 %	475.253,33	43,1 %
	Mehrjährige variable Vergütung				
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS) ³	0,00	0,0 %	4.077,40
Sonstiges		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Summe		548.017,73	100,0 %	1.102.695,12	100,0 %
Auszahlung für Altersversorgung ⁴		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Gesamtvergütung		548.017,73	100,0 %	1.102.695,12	100,0 %
Anteil fixer Vergütung an Gesamtvergütung			57,0 %		56,5 %
Anteil variabler Vergütung an Gesamtvergütung			43,0 %		43,5 %

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien und Auszahlungen von Urlaubsansprüchen.

² Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Bookings- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Erreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag der einjährigen variablen Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Im neuen Vorstandsvergütungsmodell, welches bei Herrn Dr. Sigg im Jahr 2021 erstmals zur Anwendung kam, beträgt die Wartezeit einheitlich für alle PPS vier Jahre. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen von der Zielerreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, quantitativen, ESG- oder qualitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

⁴ Die neue Regelung zur Altersversorgung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg erstmals im Jahr 2021 Anwendung. Er erhält eine jährliche Zahlung in Höhe von 150.000,00 Euro zum Aufbau einer privaten Altersversorgung. Im Jahr 2021 hat Herr Dr. Sigg darüber hinaus eine Einmalzahlung in Höhe von 1.913.097,00 Euro zur Abfindung der alten Pensionszusage erhalten. Diese Einmalzahlung wird nicht auf seine Maximalvergütung angerechnet, da sie eine Abfindung für in den Vorjahren erdiente Pensionsansprüche darstellt. Insgesamt waren daher im Vergütungsbericht 2.063.097,00 Euro als Auszahlung für Altersversorgung zu zeigen.

Dr. Stefan Sigg
Produktvorstand
Eintritt 01.04.2017

	2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
	699.999,96	48,6 %	699.999,96	19,1 %
	29.194,79	2,0 %	42.082,03	1,1 %
	729.194,75	50,6 %	742.081,99	20,2 %
	412.634,83	28,6 %	415.846,67	11,3 %
	300.297,08	20,8 %	456.143,62	12,4 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	1.442.126,66	100,0 %	1.614.072,28	43,9 %
	0,00	0,0 %	2.063.097,00	56,1 %
	1.442.126,66	100,0 %	3.677.169,28	100,0 %
		50,6 %		76,3 %
		49,4 %		23,7 %

Gewährte und geschuldete Vergütung aktiver Vorstandsmitglieder (3)

John Schweitzer
Vertriebsvorstand
Eintritt 01.11.2018
Niederlegung des Amtes
als Vorstand 13.01.2021
Ende des Dienstvertrags 28.02.2021

in EUR		2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	614.293,79	25,7 %	96.148,12	13,6 %
	Nebenleistungen ¹	53.738,55	2,3 %	72.940,71	10,3 %
	Summe	668.032,34	28,0 %	169.088,83	23,9 %
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	1.687.995,68	70,6 %	137.764,96	19,5 %
	Mehrfährige variable Vergütung				
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares (PPS) ³	20.525,17	0,9 %	398.064,60
Sonstiges (Abfindungen)		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Rückforderungen gemäß § 162 Abs. 1 S. 2 Nr. 4 AktG		0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
Summe		2.376.553,19	99,5 %	704.918,39	99,7 %
Auszahlung für Altersversorgung ⁴		12.759,30	0,5 %	2.065,77	0,3 %
Gesamtvergütung		2.389.312,49	100 %	706.984,16	100 %
Anteil fixer Vergütung an Gesamtvergütung			28,5 %		24,2 %
Anteil variabler Vergütung an Gesamtvergütung			71,5 %		75,8 %

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien und Auszahlungen von Urlaubsansprüchen.

² Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Bookings- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Erreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag der einjährigen variablen Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

³ Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Im neuen Vorstandsvergütungsmodell, welches bei Herrn Dr. Sigg im Jahr 2021 erstmals zur Anwendung kam, beträgt die Wartezeit einheitlich für alle PPS vier Jahre. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen von der Zielerreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, quantitativen, ESG- oder qualitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

⁴ Die neue Regelung zur Altersversorgung aus dem neuen Vergütungssystem findet bei Herrn Dr. Sigg erstmals im Jahr 2021 Anwendung. Er erhält eine jährliche Zahlung in Höhe von 150.000,00 Euro zum Aufbau einer privaten Altersversorgung. Im Jahr 2021 hat Herr Dr. Sigg darüber hinaus eine Einmalzahlung in Höhe von 1.913.097,00 Euro zur Abfindung der alten Pensionszusage erhalten. Diese Einmalzahlung wird nicht auf seine Maximalvergütung angerechnet, da sie eine Abfindung für in den Vorjahren erdiente Pensionsansprüche darstellt. Insgesamt waren daher im Vergütungsbericht 2.063.097,00 Euro als Auszahlung für Altersversorgung zu zeigen.

Gewährte und geschuldete Vergütung ausgeschiedener Vorstandsmitglieder (4)

	Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002 Niederlegung des Amtes als Vorstand 31.03.2020 Ende des Dienstvertrags 30.09.2020				Karl-Heinz Streibich Vorstandsvorsitzender Eintritt 01.10.2003 Austritt 31.07.2018			
	2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)	2020	2020 (in %)	2021	2021 (in %)
	110.428,83	2,4 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	9.425,53	0,2 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	119.854,36	2,6 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	808.968,83	17,7 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	1.321.321,55	28,9 %	1.216.403,58	84,4 %	274.386,60	43,3 %	274.386,60	43,3 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %
	4.573.140,41	100 %	1.441.403,58	100 %	274.386,60	43,3 %	274.386,60	43,3 %
	0,00	0,0 %	0,00	0,0 %	358.926,72	56,7 %	358.926,72	56,7 %
	4.573.140,41	100 %	1.441.403,58	100 %	633.313,32	100 %	633.313,32	100 %
		2,6%		0,0 %		56,7 %		56,7 %
		97,4%		100 %		43,3 %		43,3 %

4.2 PROZENTUALE VERTEILUNG DER VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

Der Aufsichtsrat bestimmt für die einzelnen Vorstandsmitglieder die Ziel-Gesamtvergütung. Die Ziel-Gesamtvergütung setzt sich aus der Summe aller für die Gesamtvergütung maßgeblichen Vergütungsbestandteile zusammen. Für die kurzfristig und langfristig variablen Vergütungsbestandteile sind dabei jeweils die Zielbeträge bei einer Zielerfüllung von 100 Prozent (Zielbeträge der variablen Vergütungsbestandteile) der Budgetwerte maßgeblich. Der Aufsichtsrat überprüft für jedes Geschäftsjahr die Zielbeträge der variablen Vergütungsbestandteile. Dabei beschließt der Aufsichtsrat auf Grundlage der Ergebnisfeststellungen der vorausgegangenen Geschäftsjahre im Rahmen der Budgetplanung für das laufende Geschäftsjahr, welche Ziele die Gesellschaft und die Vorstandsmitglieder in Bezug auf die angegebenen Leistungskriterien erreichen sollen.

Gemäß neuem Vergütungssystem liegt der Anteil der festen Vergütung (festes Jahresgehalt, Versorgungsaufwand für die Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) beim Vorstandsvorsitzenden bei ungefähr 32 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil der variablen Vergütung bei ungefähr 68 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) ungefähr 25 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) ungefähr 43 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Bei den ordentlichen Vorstandsmitgliedern liegt im Geschäftsjahr 2021 der Anteil der festen Vergütung (festes Jahresgehalt, Versorgungsaufwand für die Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) zwischen ungefähr 38 und ungefähr 40 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil der variablen Vergütung zwischen ungefähr 60 und ungefähr 62 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 16 und ungefähr 20 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 42 und ungefähr 44 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung.

Die prozentuale Verteilung der Vergütungsbestandteile findet bei Herrn Dr. Sigg Anwendung. Für Herrn Brahmawar, Frau Dr. Frank und Herrn Dr. Heiden gilt diese Verteilung erst bei einer potenziellen Verlängerung

Abb. 9 %-Anteile der Soll-Vergütungsbestandteile
Vorstandsvorsitzender

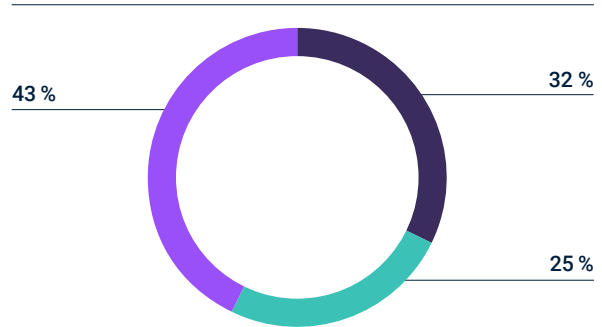
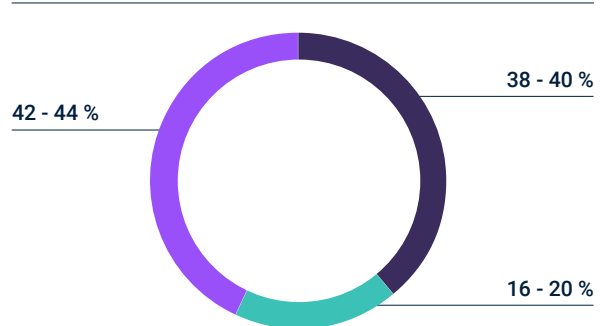


Abb. 10 %-Anteile der Soll-Vergütungsbestandteile
Vorstandsmitglieder



- Langfristig variable Vergütung
- Feste Vergütungsbestandteile
- Kurzfristig variable Vergütung

ihrer Dienstverträge und einer damit einhergehenden Anwendung des aktuellen Vergütungssystems.

Durch die Einführung des §162 AktG wurde die Darstellung der langfristig variablen Vergütungsbestandteile geändert. Entgegen der bisherigen Darstellung, bei der die langfristigen aktienbasierten Vergütungsbestandteile mit dem Marktwert zum Zusagezeitpunkt dargestellt wurden, wird nunmehr diese Vergütung erst im Jahr der Auszahlung (in der Regel nach vier Jahren) dargestellt.

Im Geschäftsjahr 2021 setzten sich die Vergütungsbestandteile der aktiven Vorstandsmitglieder wie folgt zusammen:

Im Geschäftsjahr 2021 liegt der Anteil der festen Vergütung (festes Jahresgehalt, Versorgungsaufwand für die Zahlung zur privaten Altersversorgung und Nebenleistungen) beim Vorstandsvorsitzenden bei ungefähr 45 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil der variablen Vergütung bei ungefähr 55 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) ungefähr 53 Prozent der Ziel-Gesamt-

vergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) ungefähr 2 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Bei den ordentlichen Vorstandsmitgliedern liegt im Geschäftsjahr 2021 der Anteil der festen Vergütung (festes Jahresgehalt und Nebenleistungen) zwischen ungefähr 20 und 57 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Der Anteil der variablen Vergütung zwischen ungefähr 24 und 48 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Dabei beträgt der Anteil des STI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 11 und 48 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung und der Anteil des LTI (Zielbetrag) zwischen ungefähr 0 und 12 Prozent der Ziel-Gesamtvergütung. Aufgrund der Umstellung des Vorstandsvergütungssystems betrug im Geschäftsjahr 2021 der Anteil zur Auszahlung für Altersversorgung bei Herrn Dr. Sigg 56 Prozent der Gesamtvergütung.

Abb. 11 %-Anteile der Ist-Vergütungsbestandteile 2021 Vorstandsvorsitzender

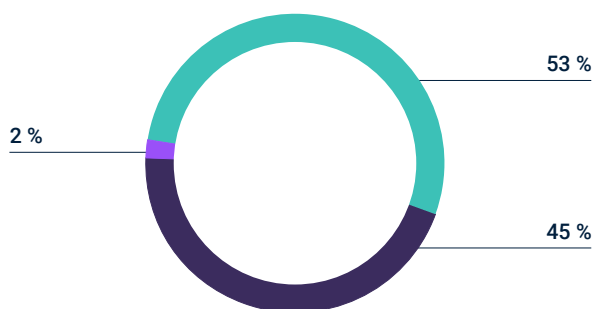
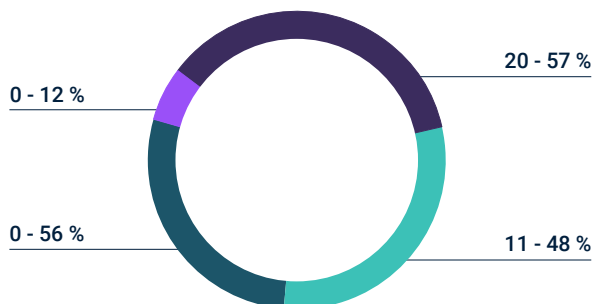


Abb. 12 %-Anteile der Ist-Vergütungsbestandteile 2021 Vorstandsmitglieder



- Langfristig variable Vergütung
- Feste Vergütungsbestandteile
- Kurzfristig variable Vergütung
- Auszahlung für Altersversorgung

4.3 VERGLEICHENDE DARSTELLUNG DER JÄHRLICHEN VERÄNDERUNG DER VERGÜTUNG MIT DER ERTRAGSENTWICKLUNG UND DER GEHALTSENTWICKLUNG DER MITARBEITER

Der Aufsichtsrat hat bei der Festsetzung des Vergütungssystems die Vergütungs- und Beschäftigungsbedingungen der Software AG intern als oberen Führungskreis und alle übrigen Mitarbeiter, insbesondere auch in ihrer zeitlichen Entwicklung über die letzten Jahre, in seine Überlegungen einbezogen. Hierzu hat der Aufsichtsrat den Empfehlungen des DCGK folgend zum einen die Gruppen des oberen Führungskreises und der übrigen Mitarbeiter konsistent für die Vergleichsjahre definiert und zum anderen bei der Betrachtung der Vergütungen der Vorstandmitglieder im Vergleich zum oberen Führungskreis und den übrigen Mitarbeitern eingehend überprüft, dass sich die Vergütungen der Vorstandmitglieder nicht stärker erhöhen als für den oberen Führungskreis und die übrigen Mitarbeiter.

Die Tabelle auf der nächsten Seite zeigt einen Vergleich der prozentualen Veränderung der Vergütung der Mitglieder des Vorstands mit der Ertragsentwicklung der Software AG und mit der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf Vollzeitäquivalentbasis gegenüber dem Vorjahr. Die in der Tabelle enthaltene Vergütung der Mitglieder des Vorstands bildet die im jeweiligen Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossenen Beträge ab. Für amtierende Mitglieder des Vorstands entsprechen diese Werte für das Geschäftsjahr 2021 den in der Tabelle „Gewährte oder geschuldete Vergütung“ im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG angegebenen Werten. Soweit Mitglieder des Vorstands in einzelnen Geschäftsjahren nur anteilig vergütet wurden, zum Beispiel aufgrund eines unterjährigen Eintritts, wurde die Vergütung für dieses Geschäftsjahr auf ein volles Jahr hochgerechnet, um dadurch die Vergleichbarkeit sicherzustellen.

Der folgende Abschnitt stellt eine Pflichtangabe gemäß § 162 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 AktG dar und ist gemäß § 162 Abs. 3 Satz 2 AktG kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Die Ertragsentwicklung wird grundsätzlich anhand der Entwicklung des Jahresüberschusses der Software AG gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 17 HGB dargestellt. Da der Jahresüberschuss der Software AG durch Divi-

Vergleich jährliche Veränderung der Vorstandsvergütung:

	Vergütung 2020 in TEUR	Vergütung 2021 in TEUR	Prozentuale Änderung 2021 gegenüber 2020	Erläuterungen
1. Vorstandsvergütung aktive Vorstände				
Sanjay Brahmawar Vorstandsvorsitzender (seit 01.08.2018)	2.214	2.237	+1,0 %	
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	989	1.002	+1,2 %	
Dr. Matthias Heiden (seit 01.07.2020)	1.096	1.103	+0,6 %	Bei Herrn Dr. Heiden war im Vorjahr aufgrund seines Eintritts am 01.07.2020 das Gehalt anteilig auf ein volles Jahresgehalt hochgerechnet.
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	1.142	1.614	+11,9 %	Bei Herrn Dr. Sigg wurden im Jahr 2021 früher erworbene Rentenansprüche in Höhe von 1.913 TEUR sowie der Zuschuss zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge in Höhe von 150 TEUR ausbezahlt und damit gemäß § 162 AktG als Vergütung berücksichtigt. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurden die beiden Altersversorgungs-komponenten herausgerechnet.
John Schweitzer (Eintritt am 01.11.2018, Niederlegung des Amtes als Vorstand 13.01.2021, Ende Dienstvertrag 28.02.2021)	2.389	2.389	0,0 %	Aufgrund der Beendigung des Dienstvertrages zum 28.02.2021 wurde das Gehalt auf volle 12 Monate hochgerechnet.
Gesamt	8.131	8.344	+2,6 %	
2. Vergütung ausgeschiedener Vorstände				
Arnd Zinnhardt (Niederlegung des Amtes als Vorstand 31.03.2020, Ende des Dienstvertrags 30.09.2020)	4.573	1.441	-68,5 %	Der Rückgang ist bedingt durch die Niederlegung des Amtes als Vorstand am 31.03.2020, daher keine Normalisierung der ausscheidungsbedingten Sondereffekte im Vorjahresgehalt.
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender) Eintritt 01.10.2003, Austritt 31.07.2018	633	633	0,0 %	
Geschäftsentwicklung der Software AG				
Operatives EBITA (non-IFRS) Software AG-Konzern	177.049	163.756	-7,5 %	
Jahresüberschuss nach Steuern der Software AG	41.509	7.912	-80,9 %	
Durchschnittliche Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter				
Gehaltsentwicklung aller Mitarbeiter	82,7	84,3	+1,9 %	Hier wird das Durchschnittsgehalt aller Mitarbeiter weltweit dargestellt. Dabei werden Teilzeitgehälter in Vollzeitgehälter umgerechnet.
Gehaltsentwicklung der zwei- ten Führungsebene	312,1	327,5	+4,9 %	Hier werden die Durchschnittsgehälter aller Führungskräfte dargestellt, welche direkt an den Vorstand berichten.

dendenausschüttungen der Tochtergesellschaften regelmäßig in unterschiedlicher Höhe stark beeinflusst wird, ist dieser Vergleich betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll, dennoch gesetzlich vorgeschrieben. Daher vergleicht die Gesellschaft darüber hinaus noch die Entwicklung der Vorstandsvergütung mit der Entwicklung des operativen EBITA (non-IFRS) des Software AG-Konzerns, welche über die EBIT(non-IFRS)-Marge auch anteilig als ein Ziel für die variable Vorstandsvergütung berücksichtigt wird.

Für den Vergleich mit der Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer wird auf die durchschnittliche Vergütung der weltweiten Belegschaft der Software AG abgestellt. Diese Vergleichsgruppe wurde auch bei der Prüfung der Angemessenheit der Vergütung der Mitglieder des Vorstands herangezogen. Dabei wurde die Vergütung aller Arbeitnehmer, einschließlich der leitenden Angestellten im Sinne des § 5 Abs. 3 Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG), berücksichtigt. Soweit Arbeitnehmer zugleich eine Vergütung als Mitglied des Aufsichtsrats der Software AG erhalten, wurde diese Vergütung nicht berücksichtigt. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurde die Vergütung von Teilzeitarbeitskräften auf Vollzeitäquivalente hochgerechnet. Zur Erhöhung der Transparenz wurde die Entwicklung der Vorstandsvergütung auch noch zusätzlich mit der Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter der zweiten Führungsebene nach dem Vorstand verglichen.

Gemäß dem IDW-Schreiben vom 21. Dezember 2021 „Fragen und Antworten: Erstellung eines Vergütungsberichts gemäß § 162 AktG“ sind aufgrund der uneindeutigen Gesetzeslage drei mögliche Zeitreihen für den Vertikalvergleich der Entwicklung der Vorstandsvergütung mit der Entwicklung des durchschnittlichen Arbeitnehmergehalts und der Entwicklung der Ertragslage der Gesellschaft möglich. Es können Vorjahresvergleiche über fünf Jahre, über vier Jahre und über ein Jahr durchgeführt werden. Das bedeutet, dass ein Vergleich zwischen den Zahlen des Jahres 2021 mit den Zahlen des Jahres 2020 die gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Aus Gründen der Berichtserstellungseffizienz haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Software AG entschieden, diese Vertikalvergleiche für das Jahr 2021 mit dem Jahr 2020 durchzuführen.

4.4 ÜBERPRÜFUNG DER ANGEMESSENHEIT DER VORSTANDSVERGÜTUNG

Der Aufsichtsrat der Software AG hatte im Geschäftsjahr 2020 eine Überprüfung der Vorstandsvergütung durchgeführt und ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass die Höhe der Vorstandsvergütung aus rechtlicher Sicht angemessen im Sinne des § 87 Abs. 1 AktG ist.

Für die Bewertung der Angemessenheit der Vorstandsvergütung und des Ruhegehalts nimmt der Aufsichtsrat regelmäßig auch externe Beratung in Anspruch. Hierbei wird aus einer unternehmensexternen Perspektive zum einen das Verhältnis von Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt bewertet (Vertikalvergleich). Neben einer Status-quo-Betrachtung berücksichtigt der Vertikalvergleich auch die Entwicklung der Vergütungsrelationen im Zeitablauf. Zum anderen werden die Vergütungshöhe und -struktur anhand einer Positionierung der Software AG in einem Vergleichsmarkt bewertet (Horizontalvergleich). Der Vergleichsmarkt besteht aus den Unternehmen des MDAX, in dem die Software AG gelistet ist und der Unternehmen vergleichbarer Größe, Struktur, Branche und vergleichbarer Ursprungsländer zum Stichtag der Betrachtung umfasst. Hierbei werden Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors ausgenommen, da ihre Vergütung anderen regulatorischen Anforderungen unterliegt und die Vergütungsstrukturen im Finanzdienstleistungsbereich nicht mit denen der übrigen Industrien vergleichbar sind. Der Horizontalvergleich umfasst neben der Festvergütung auch die kurz- und langfristigen Vergütungsbestandteile sowie die Höhe der Nebenleistungen und der Zahlung zur privaten Altersversorgung. Die Vergleichsgruppe wurde durch den Aufsichtsrat mit Bedacht gewählt, um eine automatische Aufwärtsentwicklung der Vergütungen zu vermeiden.

5 VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

5.1 VERGÜTUNGSSYSTEM DES AUFSICHTSRATS ZUM GESCHÄFTSJAHR 2021

Das Vergütungssystem des Aufsichtsrats wird von der Hauptversammlung auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats beschlossen. Die Vergütung ist durch Hauptversammlungsbeschluss der Gesellschaft geregelt. In regelmäßigen Abständen, spätestens alle vier Jahre, nehmen Vorstand und Aufsichtsrat eine Überprüfung vor, ob Höhe und Ausgestaltung der Vergütung noch marktgerecht sind und in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Aufsichtsrats sowie der Lage der Gesellschaft stehen. Hierzu führt der Aufsichtsrat einen horizontalen Marktvergleich durch. Dabei kann sich der Aufsichtsrat von einem externen unabhängigen Experten beraten lassen. Die Marktangemessenheit des Vergütungssystems wurde im Geschäftsjahr 2021 bestätigt. Sofern Anlass besteht, das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat zu ändern, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung einen Vorschlag zur Änderung der Aufsichtsratsvergütung vorlegen.

Das aktuelle Vergütungssystem für die Aufsichtsratsmitglieder der Software AG wurde bei der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2021 gemäß § 113 Abs. 3 Satz 1 und 2 AktG i. V. m. § 14 der Satzung der Software AG mit einer Mehrheit von 99,91 Prozent der stimmberechtigten Aktionäre gebilligt.

5.1.1 BESTANDTEILE DER AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

Die Aufsichtsratsvergütung ist als reine Festvergütung zuzüglich eines Sitzungsgeldes für Ausschusssitzungen ohne variable Bestandteile und ohne aktienbasierte Vergütung ausgestaltet. Vorstand und Aufsichtsrat erachten eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats auf Grundlage des Verständnisses der Funktion des Aufsichtsrats nicht als sinnvoll. Die Kontrollaufgabe des Aufsichtsrats soll nach Ansicht des Vorstands und des Aufsichtsrats grundsätzlich unabhängig von Erfolgszielen des Unternehmens ausgeübt

werden. Die Gewährung einer reinen Festvergütung entspricht der gängigen Praxis in anderen börsennotierten Gesellschaften und entspricht zudem der Anregung des DCGK (G.18 Satz 1).

Nach den von der Hauptversammlung beschlossenen Grundsätzen beträgt die feste jährliche Grundvergütung für den Vorsitzenden des Aufsichtsrats 145.200 Euro, für jeden stellvertretenden Vorsitzenden 99.000 Euro und für jedes sonstige Mitglied des Aufsichtsrats 66.000 Euro. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK werden der höhere zeitliche Aufwand für den Vorsitz und den stellvertretenden Vorsitz im Aufsichtsrat bei der Bemessung der Vergütung berücksichtigt.

Der höhere zeitliche Aufwand wird auch in Bezug auf die Mitgliedschaft und den Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Für jede Teilnahme an einer Sitzung der Ausschüsse erhalten die Ausschussmitglieder ein Sitzungsgeld in Höhe von 2.000 Euro. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 4.000 Euro. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinanderfolgenden Tagen stattfindet, wird das Sitzungsgeld nur einmal gewährt.

Die Obergrenze für die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ergibt sich aus der Summe der Fixvergütung, deren Höhe im Einzelnen von den übernommenen Aufgaben im Aufsichtsrat abhängt, und dem Sitzungsgeld, dessen Höhe sich nach den übernommenen Aufgaben in den Ausschüssen und der Teilnahme an Ausschusssitzungen bemisst. Eine betragsmäßig bezifferte Maximalvergütung der Aufsichtsratsmitglieder besteht nicht.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden in eine von der Gesellschaft unterhaltene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organmitglieder mit einbezogen, deren Prämien die Software AG zahlt. Außerdem erstattet die Gesellschaft jedem Aufsichtsratsmitglied seine angefallenen Auslagen sowie die gegebenenfalls auf seine Bezüge gesetzlich geschuldete Umsatzsteuer.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird abschließend durch Hauptversammlungsbeschluss

geregelt, Neben- oder Zusatzvereinbarungen bestehen nicht. Die Vergütung ist an die Dauer der Bestellung zum Aufsichtsratsmitglied gekoppelt.

Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine im Verhältnis geringere feste Vergütung (sogenannte Pro-Rata-Anpassung). Die Anpassung der

Vergütung erfolgt zeitanteilig unter Aufrundung auf volle Monate. Zusagen von Entlassungsschädigungen, Ruhegehalts- und Vorruhestandsregelungen bestehen nicht.

Die Vergütungsregeln gelten gleichermaßen für Anteilseignervertreter wie auch Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat.

Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder Geschäftsjahr 2020 und 2021

in EUR	Geschäftsjahr	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Aufsichtsratsvergütung aktive Aufsichtsräte				
Karl-Heinz Streibich Vorsitzender (seit 26.06.2020)	2021	145.200,00	32.000,00	177.200,00
Personalausschuss (Vorsitz)	2020	74.776,02	8.000,00	82.776,02
Guido Falkenberg Stellv. Vorsitzender	2021	82.454,79	14.000,00	96.454,79
Personalausschuss	2020	99.000,00	12.000,00	111.000,00
Ralf Dieter (seit 26.06.2020)	2021	66.000,00	24.000,00	90.000,00
Prüfungsausschuss (Vorsitz)	2020	33.989,10	16.000,00	49.989,10
Nominierungsausschuss				
Madlen Ehrlich (seit 04.11.2021)	2021	16.545,21	4.000,00	20.545,21
Stellv. Vorsitzende	2020	--	--	--
Prüfungsausschuss				
Bettina Schraudolf (seit 01.11.2021)	2021	11.030,14	2.000,00	13.030,14
Personalausschuss	2020	--	--	--
Ursula Soritsch-Renier (seit 26.06.2020)	2021	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Prüfungsausschuss	2020	33.989,10	8.000,00	41.989,10
Alf Henryk Wulf (bis 26.06.2020)	2021	--	--	--
Personalausschuss	2020	32.010,90	10.000,00	42.010,90
Nominierungsausschuss				
Markus Ziener Personalausschuss (seit 26.06.2020)	2021	66.000,00	18.000,00	84.000,00
Prüfungsausschuss (bis 26.06.2020)	2020	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Nominierungsausschuss				
Christian Zimmermann Prüfungsausschuss	2021	54.969,86	8.000,00	62.969,86
	2020	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Aufsichtsratsvergütung ausgeschiedener Aufsichtsräte				
Dr. Andreas Bereczky Vorsitzender (bis 26.06.2020)	2021	--	--	--
Personalausschuss (Vorsitz)	2020	70.423,98	20.000,00	90.423,98
Nominierungsausschuss (Vorsitz)				
Eun-Kyung Park (bis 26.06.2020)	2021	--	--	--
Prüfungsausschuss (Vorsitz)	2020	32.010,90	4.000,00	36.010,90
Aufsichtsratsvergütung gesamt	2021	508.200,00	112.000,00	620.200,00
	2020	508.200,00	98.000,00	606.200,00

5.1.2 VERGLEICHENDE DARSTELLUNG DER JÄHRLICHEN VERÄNDERUNG DER VERGÜTUNG MIT DER ERTRAGS- ENTWICKLUNG UND DER GEHALTSENT- WICKLUNG DER MITARBEITER

Die Tabelle auf der nächsten Seite zeigt einen Vergleich der prozentualen Veränderung der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats mit der Ertragsentwicklung der Software AG und mit der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf Vollzeitäquivalentbasis gegenüber dem Vorjahr. Die in der Tabelle enthaltene Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats bildet die im jeweiligen Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossenen Beträge ab.

Für das Geschäftsjahr 2021 entsprechen diese Werte den in der Tabelle „Gewährte und geschuldete Vergütung im Sinne von § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG“ angegebenen Werten. Soweit Mitglieder des Aufsichtsrats in einzelnen Geschäftsjahren nur anteilig vergütet wurden, zum Beispiel aufgrund eines unterjährigen Eintritts oder Austritts, wurde die Vergütung auf ein volles Jahr hochgerechnet, um die Vergleichbarkeit sicherzustellen. Da die Anzahl der Sitzungen in den beiden betrachteten Jahren unterschiedlich war, weichen die Gesamtwerte durch die Hochrechnungen von der tatsächlichen Vergütung des Aufsichtsrats ab. Daher wird auch ein Vergleich mit der tatsächlichen Gesamt-Aufsichtsratsvergütung durchgeführt. Dieser Vergleich erscheint aus betriebswirtschaftlicher Sicht am sinnvollsten. Soweit Mitglieder des Aufsichtsrats früher dem Vorstand der Software AG angehörten und hierfür eine Vergütung erhielten, wird diese in der vergleichenden Darstellung nicht berücksichtigt.

Der folgende Abschnitt stellt eine Pflichtangabe gemäß § 162 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 AktG dar und ist gemäß § 162 Abs. 3 Satz 2 AktG kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Die Ertragsentwicklung wird grundsätzlich anhand der Entwicklung des Jahresüberschusses der Software AG gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 17 HGB dargestellt. Da der Jahresüberschuss der Software AG durch Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften regelmäßig in unterschiedlicher Höhe stark beeinflusst wird, ist dieser Vergleich betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll, dennoch gesetzlich vorgeschrieben. Daher vergleicht die Gesellschaft darüber hinaus noch die Entwicklung der Aufsichtsratsvergütung mit der Entwicklung des operativen EBITA (non-IFRS).

Für den Vergleich mit der Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer wird auf die durchschnittliche Vergütung der weltweiten Belegschaft der Software AG abgestellt. Diese Vergleichsgruppe wurde auch bei der Prüfung der Angemessenheit der Vergütung der Mitglieder des Vorstands herangezogen. Dabei wurde die Vergütung aller Arbeitnehmer, einschließlich der leitenden Angestellten im Sinne des § 5 Abs. 3 BetrVG, berücksichtigt. Soweit Arbeitnehmer zugleich eine Vergütung als Mitglied des Aufsichtsrats der Software AG erhalten, wurde diese Vergütung nicht berücksichtigt. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurde die Vergütung von Teilzeitarbeitskräften auf Vollzeitäquivalente hochgerechnet. Zur Erhöhung der Transparenz wurde die Entwicklung der Aufsichtsratsvergütung auch noch zusätzlich mit der Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter der zweiten Führungsebene nach dem Vorstand verglichen.

Gemäß dem IDW-Schreiben vom 21. Dezember 2021 „Fragen und Antworten: Erstellung eines Vergütungsberichts gemäß § 162 AktG“ sind aufgrund der uneindeutigen Gesetzeslage drei mögliche Zeitreihen für den Vertikalvergleich der Entwicklung der Aufsichtsratsvergütungen mit der Entwicklung des durchschnittlichen Arbeitnehmergehalts und der Entwicklung der Ertragslage der Gesellschaft möglich.

Es können Vorjahresvergleiche über fünf Jahre, über vier Jahre und über ein Jahr durchgeführt werden. Das bedeutet, dass ein Vergleich zwischen den Zahlen des Jahres 2021 mit den Zahlen des Jahres 2020 die gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Aus Gründen der Berichtserstellungseffizienz haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Software AG entschieden, diese Vertikalvergleiche für das Jahr 2021 mit dem Jahr 2020 durchzuführen.

Vergleich jährliche Veränderung der Aufsichtsratsvergütung gemäß § 162 Abs.1 Nr.2 AktG

	Vergütung 2020 in TEUR	Vergütung 2021 in TEUR	Prozentuale Änderung 2021 gegenüber 2020	Erläuterungen
Karl-Heinz Streibich Seit 26.06.2020 Vorsitzender des Aufsichtsrats und des Personalausschusses	160,7	177,2	+10,3 %	
Dr. Andreas Bereczky Bis 26.06.2020 Vorsitzender des Aufsichtsrats und des Personalausschusses	186,5	0,0	-100,0 %	
Guido Falkenberg Bis 04.11.2021 Stellv. Vorsitzender und Mitglied des Personalausschusses	111,0	114,7	+3,3 %	
Bettina Schraudolf Seit 04.11.2021 Mitglied des Personalausschusses	0,0	83,4	+100,0 %	
Madlen Ehrlich Seit 04.11.2021 Stellv. Vorsitzende und Mitglied des Prüfungsausschusses	0,0	131,6	+100,0 %	
Eun-Kyung Park Bis 26.06.2020 Prüfungsausschussvorsitzende	74,3	0,0	-100,0 %	
Ralf Dieter Seit 26.06.2020 Prüfungsausschussvorsitzender	97,0	90,0	-7,3 %	
Markus Ziener Bis 26.06.2020 Mitglied des Prüfungsausschusses Seit 26.06.2020 Mitglied des Personalausschusses	76,0	84,0	+10,5 %	
Ursula Soritsch-Renier Seit 26.06.2020 Mitglied des Prüfungsausschusses (bis 22.11.2021) Ab 22.11.2021 Mitglied des Personalausschusses	81,5	76,0	-6,8 %	
Christian Zimmermann Bis 04.11.2021 Mitglied des Prüfungsausschusses	76,0	74,9	-1,5 %	
Alf Henry Wulf Bis 26.06.2020 Mitglied des Personalausschusses	86,6	0,0	-100,0 %	
Gesamt hochgerechnete Aufsichtsratsvergütungen	949,6	831,7	-12,4 %	
Tatsächliche Aufsichtsratsvergütungen gesamt	606,2	620,2	2,3 %	
Geschäftsentwicklung der Software AG				
Operatives EBITA (non-IFRS) Software AG-Konzern	177.049	163.756	-7,5 %	
Jahresüberschuss nach Steuern der Software AG	41.509	7.912	-80,9 %	
Durchschnittliche Gehaltsentwicklung der Mitarbeiter				
Gehaltsentwicklung aller Mitarbeiter	82,7	84,3	+1,9 %	Hier wird das Durchschnittsgehalt aller Mitarbeiter weltweit dargestellt. Dabei werden Teilzeitgehälter in Vollzeitgehälter umgerechnet.
Gehaltsentwicklung der zweiten Führungsebene	312,1	327,5	+4,9 %	Hier werden die Durchschnittsgehälter aller Führungskräfte dargestellt, die direkt an den Vorstand berichten.

PRÜFUNGSVERMERK DES WIRTSCHAFTSPRÜFERS

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES VERGÜTUNGSBERICHTS

Wir haben den beigefügten, zur Erfüllung des § 162 AktG aufgestellten Vergütungsbericht der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 einschließlich der dazugehörigen Angaben geprüft.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS

Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat der Software Aktiengesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat sind auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Angaben ist.

VERANTWORTUNG DES WIRTSCHAFTSPRÜFERS

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, abzugeben. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Wertansätze einschließ-

lich der dazugehörigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Angaben im Vergütungsbericht einschließlich der dazugehörigen Angaben ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Wirtschaftsprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung des Vergütungsberichts einschließlich der dazugehörigen Angaben. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Unternehmens abzugeben. Eine Prüfung umfasst auch die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern und dem Aufsichtsrat ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und angemessen sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

PRÜFUNGSURTEIL

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 einschließlich der dazugehörigen Angaben in allen wesentlichen Belangen den Rechnungslegungsbestimmungen des § 162 AktG.

SONSTIGER SACHVERHALT – FORMELLE PRÜFUNG DES VERGÜTUNGSBERICHTS

Die in diesem Prüfungsvermerk beschriebene inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts umfasst die von § 162 Abs. 3 AktG geforderte formelle Prüfung des Vergütungsberichts, einschließlich der Erteilung eines Vermerks über diese Prüfung. Da wir ein uneingeschränktes Prüfungsurteil über die inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts abgeben, schließt dieses Prüfungsurteil ein, dass die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG in allen wesentlichen Belangen im Vergütungsbericht gemacht worden sind.

AUFTRAGSBEDINGUNGEN UND HAFTUNG

Der Prüfungsvermerk ist ausschließlich für die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, zur Information über das Ergebnis der Prüfung bestimmt und die Haftung ist nach Maßgabe der mit der Gesellschaft vereinbarten „Besonderen Auftragsbedingungen der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ vom 1. März 2021 sowie der vom IDW herausgegebenen „Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften“ vom 1. Januar 2017 (www.bdo.de/auftragsbedingungen) beschränkt.

Im Prüfungsvertrag mit dem Mandanten wurde explizit vereinbart, dass eine Einbeziehung Dritter in den Schutzbereich nicht gewollt ist. Dritten gegenüber übernehmen wir deshalb keine Verantwortung.

Berlin, 9. März 2022

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Klaus Eckmann
Wirtschaftsprüfer



Ralf Pfeiffer
Wirtschaftsprüfer



**VERSICHERUNG
DER GESETZLICHEN
VERTRETER S. 304**

INFO

FINANZKALENDER S. 306



WEITERE INFORMATIONEN

FÜNFJAHRESÜBERSICHT S. 305

IMPRESSUM S. 306

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns 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 und des Konzerns beschrieben sind.

Darmstadt, 4. März 2022

Software AG



S. Brahmawar



Dr. E. Frank



Dr. M. Heiden



Dr. S. Sigg

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

Konzerndaten im Überblick

in Mio. EUR (soweit nicht anders vermerkt)	2021	2020	2019	2018	2017
Umsatz	833,8	834,8	890,6	865,7	879,0
Nach Erlösart					
Produkte					
davon Lizenzen	240,5	217,2	245,1	249,4	250,1
davon Wartungen	399,4	422,6	435,0	415,4	420,2
davon SaaS	44,1	31,3	22,7	17,6	9,1
Dienstleistungen und sonstige Umsätze	149,8	163,7	187,8	183,3	199,6
Nach Geschäftsbereich					
Digital Business	469,5	448,5	474,5	464,7	456,5
Adabas & Natural (A&N)	214,5	222,8	228,9	218,3	223,7
Consulting	149,8	163,6	187,2	182,6	198,8
EBIT¹	122,1	136,4	214,8	231,6	222,8
in % vom Umsatz	14,6	16,3	24,1	26,8	25,3
Nettoergebnis	84,3	96,1	155,3	165,2	140,6
in % vom Umsatz	10,1	11,5	17,4	19,3	16,0
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	4.819	4.700	4.948	4.763	4.596
davon in Deutschland	1.385	1.314	1.278	1.243	1.155
Bilanz					
Bilanzsumme	2.221,4	2.039,9	2.116,1	2.007,9	1.907,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	585,9	480,0	513,6	462,3	365,8
Nettoverschuldung/Zahlungsmittelüberschuss	277,3	220,1	217,0	149,0	55,2
Eigenkapital	1.438,2	1312,5	1.357,5	1.239,1	1.118,3
in % der Bilanzsumme	64,7	64,3	64,2	61,7	58,6

¹ EBIT: Konzernüberschuss + Ertragsteuern + sonstige Steuern + Finanzergebnis.

Finanzkalender

HIGHLIGHTS 2022

27. April Ergebnis Q1/2022 (IFRS, nicht testiert)

17. Mai Hauptversammlung¹ Darmstadt, Deutschland

27. Juli Ergebnis Q2/2022 (IFRS, nicht testiert)

27. Oktober Ergebnis Q3/2022 (IFRS, nicht testiert)

¹ Aufgrund der COVID-19-Pandemie und der daraus resultierenden Vorsichtsmaßnahmen sowie Einschränkungen für Versammlungen wird auch die Hauptversammlung 2022 virtuell durchgeführt.

Die aktuellen Termine für Veranstaltungen sowie Roadshows finden Sie auf unserer Website unter → softwareag.com/Finanzkalender.

Impressum

HERAUSGEBER

Software AG
Corporate Communications
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt, Deutschland

www.softwareag.com

Tel. +49 6151 92-0
SAGPress@softwareag.com

INVESTORENKONTAKT

Software AG
Investor Relations
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt, Deutschland

Tel. +49 6151 92-1900
investor.relations@softwareag.com

KONZEPT UND LAYOUT

muehlhausmoers corporate
communications gmbh
Berlin/Köln, Deutschland
www.muehlhausmoers.com

TEXT MAGAZINTEIL

ag text
München/Münster, Deutschland
www.ag-text.de