

Stand Out in the
Digital World

Kennzahlen

in Millionen Euro (soweit nicht anders vermerkt)

	2014	2013
Umsatz	857,8	972,7
nach Erlösart:		
• Produkte	641,4	705,7
• Dienstleistungen	215,8	266,0
• Sonstige	0,6	1,0
nach Geschäftsbereich:		
• Business Process Excellence	394,5	422,9
• Enterprise Transaction Systems	245,3	274,5
• Consulting	218,0	275,4
EBIT*	176,0	205,5
• in % vom Umsatz	20,5 %	21,1 %
Nettoergebnis	110,6	134,0
• in % vom Umsatz	12,9 %	13,8 %
Ergebnis je Aktie in Euro (unverwässert)	1,39	1,60
Ergebnis je Aktie in Euro (verwässert)	1,39	1,60
Free Cashflow	132,7	159,1
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	4.421	5.238
• davon in Deutschland	1.216	1.711
• davon Forschung & Entwicklung	968	998
Bilanz	31.12.2014	31.12.2013
Bilanzsumme	1.848,9	1.996,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	318,4	450,0
Nettoverschuldung	125,7	163,4
Eigenkapital	1.013,4	965,6
• in % der Bilanzsumme	55 %	48 %

* EBIT: Konzernüberschuss + Ertragsteuern + Sonstige Steuern + Finanzergebnis



Stand Out in the **Digital World**

Die Digitalisierung verändert die Welt. Neue Technologien verändern die Art und Weise, wie Unternehmen Geschäfte machen, lassen neue Organisationsformen entstehen und eröffnen innovative Möglichkeiten zu arbeiten. Nicht nur die Geschwindigkeit, in der dies geschieht, ist eine große Herausforderung: In Millisekunden entstehen immer größere Datenmengen. Dies eröffnet faszinierende Möglichkeiten und schafft Erfolgspotenziale, die dem zur Verfügung stehen, der sie nutzen kann.

Innovative Produkte ohne Digitalisierung sind in Zukunft nicht mehr denkbar. Jedes Unternehmen und jede Organisation braucht eine digitale Strategie. Denn erfolgreich wird sein, wer die enormen Datenmengen beherrscht, den Rohstoff Information bestmöglich einsetzt und seine Geschäftsmodelle digitalisiert.

Die Software AG bietet, was Unternehmen und Organisationen für ihre Zukunftsfähigkeit benötigen. Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot ermöglicht es, die Chancen des digitalen Zeitalters maximal auszuschöpfen. Wir bauen auf bestehende IT-Landschaften auf, harmonisieren sie und implementieren digitale Technologien. So entstehen flexible Infrastrukturen, die Daten in Echtzeit analysieren – einschließlich automatisierter Entscheidungshilfen. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können neue, agile Geschäftsmodelle erschließen und laufende Prozesse effizienter gestalten. Sie werden schneller, wettbewerbsstärker und erfolgreicher.

Die Software AG ist Technologieführer im Bereich Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software und forciert die Entwicklung von Produkten zur Echtzeit-Analyse, die großes Potenzial im Wachstumsmarkt Industrie 4.0 (Internet der Dinge) haben. Schon frühzeitig haben wir uns auf erfolgskritische Softwarelösungen fokussiert. Mit unseren Produkten decken wir heute nahezu alle Megatrends der Informationstechnologie ab. Dabei ist unser Portfolio das umfassendste und innovativste seiner Art. Forrester und Gartner positionieren uns in 13 Marktsektoren als Leader weltweit.

WANDEL GESTALTEN.

Für eine Spitzenposition in der digitalen Welt.

Inhaltsverzeichnis

Zum Unternehmen

- 06 _ Vorstandsbrief
- 10 _ Highlights 2014
- 12 _ Über die Software AG
- 36 _ Software AG-Aktie
- 42 _ Corporate-Governance-Bericht
- 48 _ Bericht des Aufsichtsrats

Konzernlagebericht

- 58 _ Geschäft und Rahmenbedingungen
 - 58 _ Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit
 - 61 _ Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie
- 63 _ Wirtschaftsbericht
 - 63 _ Überblick über den Geschäftsverlauf
 - 65 _ Ertragslage
 - 72 _ Finanzlage
 - 75 _ Vermögenslage
 - 79 _ Sonstige Immaterielle Vermögenswerte
 - 81 _ Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage
- 83 _ Risiko- und Chancenbericht
 - 83 _ Risiko- und Chancenmanagementsystem
 - 83 _ Organisation des Risikomanagementsystems
 - 85 _ Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken
 - 92 _ Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns
 - 92 _ Rating der Software AG
- 92 _ Nachtragsbericht
- 93 _ Vergütungsbericht

108_ Prognosebericht

108 _ Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren

110 _ Erwartete Ertragslage

111 _ Erwartete Finanzlage

113 _ Übernahmerechtliche Angaben

114 _ Erklärung zur Unternehmensführung

Konzernabschluss

116 _ Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

117 _ Gesamtergebnisrechnung

118 _ Konzernbilanz

120 _ Kapitalflussrechnung

122 _ Entwicklung des Konzerneigenkapitals

Konzernanhang

125 _ Allgemeine Grundsätze

136 _ Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlustrechnung

139 _ Erläuterungen zur Konzernbilanz

155 _ Sonstige Erläuterungen

183 _ Versicherung der gesetzlichen Vertreter

184 _ Bestätigungsvermerk

Weitere Informationen

185 _ Glossar

188 _ Fünfjahresübersicht

189 _ Finanzkalender / Impressum

Vorstandsbrief



DR. WOLFRAM JOST

Chief Technology
Officer (CTO)

ERIC DUFFAUT

Chief Customer
Officer (CCO)

KARL-HEINZ STREIBICH

Chief Executive Officer (CEO)
Vorsitzender des Vorstands

ARND ZINNHARDT

Chief Financial
Officer (CFO) und
Arbeitsdirektor

Wachsende Ertragskraft und höhere Vertriebs­effizienz: Die Software AG setzt auf nachhaltige Erfolgsfaktoren.

*Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,*

Technologieführerschaft in Wachstumsmärkten, außergewöhnliche Innovationsstärke und eine breite Kundenbasis – das waren im Geschäftsjahr 2014 wesentliche Kennzeichen der Software AG. Über ein wertorientiertes Management stellten wir zudem die Weichen für einen Zuwachs an Profitabilität. Sichtbare Erfolge im Zuge dieser strategischen Ausrichtung konnten in der zweiten Jahreshälfte erzielt werden.

Unser größter Geschäftsbereich Business Process Excellence (BPE) zeigte eine im Jahresverlauf zunehmende Dynamik. Sowohl der Verkauf von BPE-Lizenzen als auch die Wartungserlöse zogen im zweiten Halbjahr deutlich an. Verglichen mit der ersten Jahreshälfte erhöhte sich der Lizenzumsatz um 34 Prozent; der Wartungsumsatz legte um 9 Prozent zu. Das starke Neugeschäft und die steigenden Wartungseinnahmen sowie die größere Kundenbasis zeigen, dass unsere strategischen Maßnahmen greifen und nachhaltig für positive Effekte sorgen.

Im Geschäftsfeld Enterprise Transaction Systems (ETS), dem großrechnerbasierten Datenbanksegment, erreichte der Umsatz das obere Ende des für 2014 angestrebten Zielkorridors. Diese Entwicklung unterstreicht ein weiteres Mal die langfristige Loyalität unserer Kunden und die Bedeutung unserer Datenbankprodukte als unverzichtbare Schlüsseltechnologie weltweit. Der Cashflow aus diesem Geschäft ist ein bedeutender Werttreiber unserer Gesamtstrategie.

Der Geschäftsbereich Consulting profitierte von gezielten Portfoliobereinigungen und der Fokussierung auf das Kerngeschäft: Im zweiten Halbjahr 2014 wurden absolutes Ergebnis sowie Ergebnismarge signifikant gesteigert.

Zu den strategischen Schwerpunkten des vergangenen Jahres zählten insbesondere eine kundenorientierte Weiterentwicklung des Produktportfolios, die abschließende Neuausrichtung unseres Consulting-Geschäfts sowie die konsequente Steigerung der Vertriebseffizienz. In Kombination mit dem robusten Wartungsgeschäft resultierten hieraus in den letzten zwei Quartalen deutliche Erfolge: Im Gesamtkonzern wurde das EBIT gegenüber dem ersten Halbjahr mehr als verdoppelt. Die operative Ergebnismarge (non-IFRS) erreichte im vierten Quartal 36 Prozent und markierte damit den Höchstwert der vergangenen fünf Jahre.

Die Fokussierung auf profitables Wachstum und eine Fortsetzung der dynamischen Entwicklung bleiben auch im laufenden Geschäftsjahr wesentliche Ziele der Software AG. Im Bereich BPE rechnen wir für 2015 mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum zwischen 6 und 12 Prozent, wobei dem forcierten Lizenzverkauf langfristige Wartungserlöse folgen.

Unsere Mittelfristplanung sieht vor, die operative Ergebnismarge bis 2020 von derzeit 28 Prozent auf 32 bis 35 Prozent auszubauen. Wachstumsmotor ist weiterhin unser BPE-Geschäft, dessen Stärke wir über weitere Produktivitätssteigerungen im Vertrieb nochmals forcieren werden. Zusätzliche Impulse sind aus der positiven Entwicklung der ertragsstarken Wartungserlöse zu erwarten. Gleichzeitig stärken und erweitern wir unser globales Partnernetzwerk, um Marktabdeckung und Kundenreichweite zu optimieren und unser Geschäft profitabel zu skalieren.

Für die Zukunft sind wir bestens aufgestellt. Unser innovatives Produktportfolio deckt den neuen Wachstumsmotor der IT ab – die Digitalisierung. Um von diesem Trend nachhaltig profitieren zu können, haben wir frühzeitig auf die hierfür relevanten Technologien gesetzt und gezielt in diese investiert. Die im Vorjahr getätigten Akquisitionen haben wir im Geschäftsjahr 2014 systematisch und erfolgreich in unser Produktportfolio integriert. Daher gelten wir heute in nahezu jedem unserer Produktbereiche als Technologieführer und sorgen mit kundenzentrierten Softwarelösungen dafür, dass Unternehmen die Chancen der Digitalisierung optimal nutzen und ausschöpfen können. IT wird zunehmend zum maßgeblichen Erfolgsfaktor für Unternehmen. Dies ist eine exzellente Ausgangsposition für unseren künftigen Erfolg. Die Zukunft ist digital – in der Wirtschaft, im öffentlichen Bereich und bereits in vielen Feldern des täglichen Lebens.

Im Namen des gesamten Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Unternehmens für ihren tatkräftigen Einsatz. Bei unseren Aktionärinnen und Aktionären bedanken wir uns für ihre Loyalität und ihr Vertrauen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung 2014 eine Dividendenzahlung von 0,50 Euro je Aktie vorschlagen.

Mit freundlichem Gruß



KARL-HEINZ STREIBICH

Vorsitzender des Vorstands

Highlights 2014

Buchver- öffentlichung „The Digital Enterprise“



Im Februar 2014 veröffentlichte die Software AG das Buch „The Digital Enterprise: The Moves and Motives of the Digital Leaders“. Darin stellt Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender der Software AG, seine Sicht auf die Veränderungen vor, die der digitale Wandel derzeit für alle Branchen mit sich bringt, und illustriert sie anhand von mehr als 20 Kundenbeispielen aus aller Welt.

Aktienrückkauf

Neben gezielten Investitionen und Akquisitionen verwendete die Software AG ihren hohen Zahlungsmittelbestand dazu eigene Aktien zurückzukaufen. Ein Beschluss zum Erwerb von einem Volumen von bis zu 110,0 Millionen Euro lag vor. Zum 28. Februar 2014 wurde der Aktienrückkauf bei einem Bestand von 8.084.101 Stück (9,2 Prozent des Grundkapitals) abgeschlossen.

Dividende

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik. Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG schlugen der Hauptversammlung am 16. Mai 2014 vor, für 2013 eine Dividende in Höhe von 0,46 Euro pro Aktie auszuschütten. Auf Basis der dividendenberechtigten Aktien von 78,9 Millionen belief sich die Ausschüttungssumme damit insgesamt auf rund 36,3 Millionen Euro. Die Ausschüttungsquote bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow und Konzern-Nettoergebnis stieg auf 25 Prozent.

Innovationen zur CeBIT 2014



Als Baustein auf dem Weg zum digitalen Unternehmen wurde die „Intelligent Business Operations“ präsentiert: Die auf In-Memory-Architektur basierende Plattform ermöglicht die Echtzeitverarbeitung sehr großer Datenmengen und liefert eine 360-Grad-Sicht auf das laufende Geschäft. Bundeskanzlerin Angela Merkel und der britische Premierminister David Cameron besuchten den CeBIT-Stand der Software AG.

Software AG spricht für Software-Cluster

Seit April 2014 stellt die Software AG den neuen Sprecher für den deutschen Software-Cluster, Europas leistungsstärkstem Netzwerk von Unternehmen, Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen im Bereich der Software-Entwicklung. Der in Südwest-Deutschland liegende Cluster setzt auf interdisziplinäre Vernetzung und entwickelt Strategien, um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland zu stärken.

Fokussierung des Consulting-Geschäfts

Die Software AG hat im ersten Quartal den Verkauf ihres SAP-Beratungsgeschäfts an die Scheer Group GmbH angekündigt und die Transaktion zum 31. Mai 2014 abgeschlossen. Bereits 2013 hatte sich der Konzern von seinem SAP-Geschäft in Kanada und den USA sowie in Osteuropa getrennt. Als Software-Produkt-Haus stellt das Unternehmen zukünftig die Entwicklung, den Vertrieb und den Service rund um die eigenen Produkte in den Fokus.

45-jähriges Firmenjubiläum

Ende Mai feierte die Software AG ein in der IT-Branche außergewöhnliches Jubiläum: Sie wurde 45 Jahre alt und ist damit das erste globale Softwareunternehmen Europas. Seit der Gründung am 30. Mai 1969 hat das Unternehmen in jeder Dekade Innovationen auf den Markt gebracht, die die Technologie- und Markttrends ihrer Zeit mitbestimmten. Dank der kontinuierlichen Anpassung an die Marktänderungen und der eigenen Agilität ist die Software AG heute das zweitgrößte deutsche Softwarehaus.

An der Speerspitze der Digitalen Revolution

Im Juli 2014 besuchte Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel die Zentrale der Software AG in Darmstadt und unterstrich die Notwendigkeit, Deutschlands Industrie noch stärker zu digitalisieren. In diesem Zusammenhang betonte er die Rolle regionaler Initiativen wie die des Software-Clusters, für das die Software AG seit April 2014 als offizieller Sprecher fungiert.

Software AG erweitert Vorstand



Am 21. August 2014 gab die Software AG die Erweiterung des Vorstands um ein neues Mitglied mit globaler Verantwortung für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Services bekannt. Für die neu geschaffene Vorstandsposition des Chief Customer Officers wurde Eric Duffaut (52) zum 1. Oktober 2014 bestellt, eine Führungskraft mit langjähriger Expertise als Vertriebsleiter und internationaler Erfahrung in der IT-Branche. Sämtliche kundenzentrierte Aktivitäten werden in dem neuen Ressort gebündelt, um die Go-to-Market-Strategie der Software AG zu stärken.

Innovation World



Auf der jährlichen internationalen Kundenkonferenz „Innovation World“ in New Orleans (USA) präsentierte die Software AG im Oktober die Weiterentwicklung ihres BPE-Produktportfolios und stellte über 1.000 Teilnehmern die erste „Digital Business Plattform“ vor. Sie unterstützt Kunden aller Branchen bei der Transformation zum digitalen Unternehmen, um ihre Geschäftsmodelle fortlaufend an das dynamische Marktumfeld anzupassen.

Strategie und Produkte

Geschwindigkeit und Agilität, kurze Innovationszyklen und ständige Änderungen kennzeichnen die moderne digitale Wirtschaft – angetrieben durch steigende Kundenansprüche und Echtzeit-Interaktionen. Der Treiber hinter diesem massiven Wandel sind die gleichzeitig aufeinander treffenden Megatrends: Cloud Computing, Mobile, Social Collaboration, Big Data und Internet der Dinge (Industrie 4.0). Sie verändern die Art und Weise, wie Unternehmen mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern zusammenarbeiten – und haben Auswirkungen auf nahezu alle Bereiche der Gesellschaft und des täglichen Lebens, in allen Teilen der Welt.

Moderne Organisationen müssen digital werden. Nur so können sie in dieser schnelllebigen Welt bestehen und sich vom Wettbewerb differenzieren. Als Technologieführer im Wachstumsmarkt für Business Process Excellence verfügt die Software AG über die langjährige Expertise und das innovative Produktportfolio, um die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen zu begleiten.

Mit über 4.400 Mitarbeitern arbeiten wir in mehr als 80 Standorten für den Erfolg der Kunden. Wir haben die kritische Größe in den Kernmärkten Europas erreicht und unsere Präsenz in Nordamerika verstärkt. Zudem haben wir unseren Marktzugang durch den Ausbau unserer Vertriebskräfte und den Aufbau wichtiger Partnerschaften zielgerichtet erweitert. Unsere Mission ist es, für unsere Kunden die Wachstumspotenziale digitaler Geschäftsmodelle zu erschließen sowie das digitale Unternehmen und die digitale Verwaltung zu ermöglichen.

Geschäftsbereiche

Die Produkte und Services der Software AG unterstützen die gesamte Wertschöpfungskette der Unternehmen. Laut zahlreichen Analytischen Studien ist die Zusammensetzung unseres Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen auf dem Weltmarkt einmalig. Sie verschafft unserem Unternehmen in dem sich konsolidierenden Softwaremarkt eine starke Wettbewerbsposition. Unsere Geschäftsaktivitäten sind in drei Geschäftsfeldern zusammengefasst: Business Process Excellence, Enterprise Transaction Systems und Consulting.

Business Process Excellence (BPE)

Größter Unternehmensbereich und zugleich zukunftsorientierter Wachstumsmotor der Software AG ist Business Process Excellence. Sein Schwerpunkt sind Softwarelösungen zur

optimalen Gestaltung von Geschäftsprozessen. Unsere branchenübergreifende BPE-Suite zählt zu den umfassendsten und innovativsten ihrer Art. Mit Lösungen im Bereich Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software sowie Produkten zur Echtzeit-Analyse deckt sie die großen Megatrends ab. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können die Potenziale der Digitalisierung voll ausschöpfen und somit schneller, effizienter und vor allem erfolgreicher agieren. Die Software AG hat sich weltweit als einer der führenden Anbieter im Bereich Business Process Excellence etabliert.

Enterprise Transaction Systems (ETS)

Der traditionelle Bereich Enterprise Transaction Systems ist auf das großrechnerbasierte Datenbankgeschäft spezialisiert und stellt den Ursprung der Software AG dar. Für eine große Kundenbasis mit überwiegend renommierten Großunternehmen sind die Datenbankprodukte der Software AG nach wie vor eine unverzichtbare Schlüsseltechnologie. Deshalb sorgen wir dafür, dass unser Datenbankportfolio „State of the Art“ bleibt und mit höchster Verfügbarkeit den zuverlässigen Betrieb geschäftskritischer Anwendungen sicherstellt.

Consulting

Das Geschäftsfeld Consulting konzentriert sich seit Mitte 2014 voll und ganz auf die Unterstützung der unternehmenseigenen Softwareprodukte. Mit langjähriger Marktexpertise und bewährter Methodenkompetenz unterstützen die Berater unsere Kunden bei der Implementierung der BPE- und ETS-Produkte. Ein wichtiges Ziel ist dabei die Optimierung strategischer Geschäfts- und Technologieinvestitionen in der Praxis, damit die Kunden die Potenziale, die unsere Softwarelösungen für die Digitalisierung ihrer Abläufe bieten, vollumfänglich nutzen können. Sie sorgen für eine ganzheitliche Begleitung der Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen.

Ausgezeichnete Produkte für das digitale Unternehmen

Unser gesamtes Produktportfolio wurde in der sogenannten „Digital Business Platform“ gebündelt. Es enthält Daten-, Integrations- und Prozessplattformen unserer etablierten Produktmarken mit aufeinander abgestimmten Softwareprodukten. Sie sind darauf ausgerichtet, unsere Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen zu unterstützen. Mit dieser agilen, adaptiven Entwicklungsplattform können sie ihre Geschäftsprozesse effizienter gestalten und flexibler anpassen.

Digital Business Platform



Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Produktfamilien fünf Kernthemen zugeordnet:

Business and IT Transformation

Diese Plattform umfasst die Produkte ARIS und Alfabet und unterstützt die Transformation von Geschäft und IT. Ursprünglich ein Modell zur Beschreibung von betrieblichen Informationssystemen entwickelte sich ARIS zu einer technologischen Plattform für Prozessexzellenz, mit der Unternehmen Prozesse, Anwendungen, Technologien, Daten und Organisationsstrukturen analysieren, planen, visuell darstellen und bewerten können. Hierzu steht ein zentraler Speicherort (Repository) bereit, der die logische Integration

aller Informationen sicherstellt. Damit lassen sich Elemente für die Planung, den Entwurf und die Entwicklung von Lösungsszenarien unternehmensweit wiederverwenden. Die Plattform stellt allen in diesen Prozess eingebundenen Akteuren im Unternehmen zielgruppenorientiert Informationen für ihre tägliche Arbeit zur Verfügung. Das Ziel ist eine Beschleunigung von Prozessverbesserungen, indem mehr Know-how und Erfahrungen aus dem Unternehmen automatisiert in das Design von Prozessen einfließen können. ARIS bietet eine gemeinsame Umgebung für die durchgängige Prozessoptimierung im Rahmen definierter Governance-Regeln. ARIS Governance, Risk and Compliance Management wird eingesetzt, um unternehmensweite Compliance- und Risikomanagement-Systeme einzuführen und effizient zu betreiben.

Alfabet ist eine Technologieplattform, mit der sich IT-Infrastrukturen planen und optimieren lassen. Unternehmen erhalten einen umfassenden Überblick über ihr aktuelles IT-Portfolio, können dieses verwalten und eine neue, auf die Zukunft ausgerichtete Architektur entwerfen. Mit Hilfe von Alfabet wird die IT-Umgebung ganzheitlich abgebildet und alles auf einen Blick angezeigt – einschließlich Anforderungen, Anwendungen, Technologien, Projekten, Finanzen und Risiken.

Intelligent Business Operations

Diese Plattform enthält die Produkte webMethods (Operational Intelligence) und Apama (Streaming Analytics) für Big-Data-Analysen und Entscheidungslogik.

webMethods schlägt die Brücke zwischen einer service-orientierten Architektur (SOA), Prozessautomatisierung und -optimierung sowie der Überwachung und Kontrolle von Anwendungen in Echtzeit. Damit lassen sich zügig Partner-, Inhouse-, Cloud- und Legacy-Daten sowie Systeme, Services und Geräte in konsistente und optimierte Geschäftsprozesse, die automatisiert, gesteuert und überwacht werden können, integrieren. So können Unternehmen mit ihren Daten aus bereits bestehenden Systemen automatisierte, flexible und effiziente Geschäftsprozesse entwickeln und betreiben. Das erfolgt durch webbasierte Programme, sogenannte Webservices, die eine unabhängige Integrationsschicht über den vorhandenen Systemen bilden. Webservices zeichnen sich dadurch aus, dass man sie sowohl komplett als auch teilweise wiederverwenden kann, um auf effiziente Weise neue Prozesse zu erstellen.

Apama ist eine flexible, leistungsfähige Plattform zur Entwicklung ereignisgesteuerter Anwendungen in Echtzeit. Dazu zählen spezielle Lösungen für Investmentbanken, Fonds und andere institutionelle Händler, wie etwa automatisierte, algorithmusbasierte Handelsplattformen für Wertpapiere und Währungen sowie Anwendungen zur Marktbeobachtung und -überwachung. Mit Apama können Unternehmen umfangreiche Geschäftsvorgänge und Kundeninteraktionen in Echtzeit analysieren sowie Muster in großen Datenmengen (Big Data) während der Übertragung erkennen und die Daten korrelieren und aggregieren.

Agile Processes

Diese Plattform umfasst die Produkte webMethods für Business Process Management und webMethods für Agile Apps und dient der Entwicklung agiler Anwendungen.

Integration

Diese Plattformkomponente bündelt die Produkte webMethods für Integration und webMethods für API Management für die Integration von Systemen und Prozessen. Neue IT-Anwendungen müssen oft mit Anwendungen in Partnerunternehmen, mit Cloud-Anwendungen und der bereits bestehenden IT-Landschaft innerhalb eines Unternehmens in Einklang gebracht werden. Dies leisten die Produkte im Bereich Integration.

In-Memory Data Fabric

Diese Plattform besteht aus der Lösung Terracotta zur Echtzeit-Verwaltung riesiger Datenbestände (Big Data). Sie basiert auf der sogenannten In-Memory-Technologie, um die großen Datenmengen innerhalb von Mikrosekunden zu durchsuchen und auf Ergebnisse zuzugreifen. Denn sie ermöglichen die Speicherung riesiger Datenmengen im Hauptspeicher und erlauben somit eine extrem schnelle Verarbeitung. Die Terracotta-Produktfamilie verbessert die Leistungsfähigkeit und Skalierbarkeit von Anwendungen, die mit großen Datenmengen arbeiten. Die Produkte sind abgestimmt auf die Apama-Produkte für Intelligent Business Operations.

Transaction Processing

Adabas gilt als das effiziente Datenbank-Managementsystem für Großrechner. Selbst mehr als vier Jahrzehnte nach der ersten Installation ist seine Leistungsfähigkeit Spitze: Das System ist in der Lage, 320.000 Zugriffe beziehungsweise 80.000 Transaktionen pro Sekunde zu verarbeiten. Eingesetzt wird die Datenbank vor allem auf Großrechnern.

Natural ist eine Entwicklungsumgebung, mit der sich neue Programme erstellen und bestehende anpassen lassen. Sie ist Basis für Hunderttausende von Softwareanwendungen in Verbindung mit Adabas oder DB2 im Großrechnerumfeld, die die Kernprozesse von großen Unternehmen aller Branchen unterstützen.

Software AG Cloud

Diese Cloud-basierte Plattform-as-a-Service unterstützt die Zusammenarbeit in sozialen Netzen und über mobile Geräte und kann mit vorhandenen Systemen in hybriden Cloud-Umgebungen integriert werden. Sie besteht aus: ARIS Cloud für eine kollaborative Prozessoptimierung, die die bereichs- und standortübergreifende Zusammenarbeit zur Verbesserung von Anforderungsmanagement und Geschäftsprozessen fördert; Alfabet Cloud als Cloud-basierter Dienst zum unmittelbaren und intuitiven Management von IT-Portfolios; webMethods Cloud zur Integration von Prozessen über die

Cloud sowie webMethods AgileApps Cloud für eine visuelle, programmierfreie, auch für Fachexperten nutzbare Modellierung von prozessgetriebenen, situationsbezogenen Applikationen.

Die Produktfamilien ARIS, Alfabet, webMethods, Apama, Terracotta und Software AG Cloud sind dem Geschäftsfeld

BPE zugeordnet. Adabas und Natural bilden das Produktangebot des Geschäftsfelds ETS.

In den BPE-Marktsegmenten hat sich die Software AG als globaler Technologieführer etabliert. **Forrester und Gartner** zufolge sind wir mit unseren Softwareprodukten in 13 Marktsektoren als Leader positioniert.

Auszeichnung durch führende Marktforschungsunternehmen

		software
	Application Integration Suites	●
	Application Services Governance	●
	Business Process Analysis Tools	●
	Business Process Management Suites	●
	Enterprise Architecture Tools	●
	Governance, Risk and Compliance	●
	Integrated IT Portfolio Analysis Apps	●
	Big Data Streaming Analytics Platforms	●
	EA Management Suites	●
	Elastic Caching Platforms	●
	Hybrid Integration	●
	Integrated SOA Governance	●
	SOA Service Life-Cycle Management	●

45 Jahre Innovationskultur

Eine ausgesprochene Innovationskraft kennzeichnet unsere langjährige Firmengeschichte. Ende Mai 2014 konnte die Software AG ein in der IT-Branche außergewöhnliches Jubiläum begehen: Sie wurde 45 Jahre alt. Mit der Gründung im Jahr 1969 wurde sie Europas erstes globales Softwareunternehmen, das heute noch besteht. Eine besondere Leistung in der schnelllebigen IT-Branche, die von sehr kurzen Innovationszyklen, einem Kommen und Gehen von IT-Anbietern, globalem Wettbewerbsdruck und sich schnell ändernden Markttrends geprägt ist.

Seit ihrem Bestehen ist es der Software AG immer wieder gelungen, das Produktportfolio fortlaufend den Marktänderungen anzupassen. Stets mit Blick auf den Erfolg der Kunden, als Wegbereiter für IT-Innovationen und Vorreiter bei der Digitalisierung. Mit unserer Vision des „digitalen Unternehmens“ haben wir uns als globaler Strategieführer beim Thema Digitalisierung positioniert.

In jeder Dekade konnte die Software AG Innovationen auf den Markt bringen und die Technologietrends ihrer Zeit mitgestalten. In den von Großrechnersystemen geprägten 1970er Jahren brachte die Software AG das Datenbank-

Managementsystem Adabas zur Marktreife, den größten kommerziellen Erfolg in der Unternehmensgeschichte. Komplementär zu Adabas folgte ab den 1980er Jahren mit Natural eine IT-Umgebung, die die Programmierung von Datenbanken vereinfacht.

Mit der weltweiten Verbreitung des Internet um die Jahrtausendwende entwickelte die Software AG das XML-Datenbankmanagementsystem Tamino, das als „enabling Technologie“ eine wichtige Rolle auf dem Weg zur serviceorientierten Architektur (SOA) spielte. Die erste Dekade im neuen Jahrtausend endete mit einer weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise, die die Anpassung der Geschäftsmodelle und der IT branchenübergreifend erforderte. Daher war der Fokus auf Geschäftsprozesse revolutionär, brachte er doch den Durchbruch für die Agilität von Unternehmen: Mit den Produktplattformen für Business Process Excellence (BPE) stellt die Software AG nun Schlüsseltechnologien bereit, die zukünftige Ereignisse vorhersehbar und schnelle Reaktionen ermöglichen.

Heute steht unser Produktangebot für Business Process Excellence an der Spitze – das bestätigen uns renommierte Marktanalysten.

Mitarbeiter

Nichts ist so beständig wie der Wandel – dies trifft in besonderem Maße auf den IT-Markt zu. Nur mit innovationsstarken und agilen Mitarbeitern kann sich ein führendes Softwareunternehmen im globalen Wettbewerb behaupten. Mit Menschen, die sich der fortlaufenden Marktänderungen bewusst sind und die Herausforderungen lösungsorientiert angehen. Bei diesem Ziel unterstützen wir unsere Mitarbeiter mit einer umfassenden und systematischen Personalarbeit.



Die Software AG ist „People’s Business“, also ein Unternehmen von Menschen für Menschen. Unsere Mitarbeiter sind es, die unsere Marke ausmachen. So wie wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produktpositionierung arbeiten, sehen wir auch die Notwendigkeit, unser Image als attraktiver Arbeitgeber weiter zu stärken. Dies gilt gerade in Zeiten des Fachkräftemangels, der sich seit Jahren in unserer Branche manifestiert. Deshalb haben wir 2014 unsere Arbeitgebermarke aufgefrischt und mit neuem Leben gefüllt. Da Mitarbeiter die besten Markenbotschafter sind, konzentrieren wir uns nicht nur auf die externe Talentsuche, sondern auch auf die Zufriedenheit und Motivation der bestehenden Mitarbeiter. Der Erfolg gibt uns recht: Für das neue Arbeitgeberleitbild „Powering the Digital Enterprise. Personally.“ erhielten wir die HR Excellence Auszeichnung im Dezember 2014.

Den Wandel als Chance zu begreifen, Veränderungen optimistisch anzunehmen und mitzugestalten, das ist unsere Stärke – und unsere Verpflichtung zugleich. Denn als Soft-

ware-Pionier und Partner unserer Kunden für das digitale Unternehmen müssen wir selbst ein Höchstmaß an Agilität an den Tag legen. Für die digitale Revolution sind wir mit Flexibilität und Innovationsstärke gewappnet, um aktiv den Wandel mitzugestalten. Die Leitlinien unserer Personal- und Führungskultur spiegeln diese hohen Ziele wider: eigenverantwortliches und kreatives Denken, kontinuierliche Weiterentwicklung sowie Vielfalt, Eigeninitiative und Engagement.

Im Geschäftsjahr 2014 lag das Hauptaugenmerk der Personalarbeit neben dem Ausbau der Arbeitgebermarke auf ganzheitlicher Personalentwicklung, e-Recruiting, integriertem Talent- und Performance-Management, Vereinheitlichung der Vergütungssysteme sowie Weiterentwicklung des Trainingsangebots. Dies fördert die Expertise, Ideenkraft und Lösungskompetenz, die unsere Fach- und Führungskräfte brauchen, um unsere Kunden bei der erfolgreichen Transformation zu begleiten.

Die Software AG verfolgt einen ganzheitlichen Personalentwicklungsansatz für alle Mitarbeiter – von den Nachwuchskräften bis zum Topmanagement. Als attraktiver Arbeitgeber unterstützen wir internationale Karrieren und Innovationskraft jedes Einzelnen ebenso wie flexible Arbeitszeiten und persönliche Freiräume. Sämtliche Personalmaßnahmen erfolgen unabhängig von Kultur, Geschlecht oder Herkunft. Diversity ist Teil unseres Selbstverständnisses. Wir fördern die Einstellung und Bindung qualifizierter Frauen; ihr Anteil in Führungspositionen liegt bei etwa 20 Prozent. Uns ist bewusst: In der sich permanent wandelnden Welt ist eine zielgerichtete Personalentwicklung wichtiger denn je.

Nachwuchs aus den eigenen Reihen zu rekrutieren, ist ein Grundprinzip der Software AG und für unsere Mitarbeiter ein großer Anreiz. Durch unsere Talentmanagement-Plattform „Career4U“ ist es möglich, die Vielfalt der internen Persönlichkeiten und Kompetenzen zu erkennen sowie diese gezielt und individuell zu fördern. Das hilft den Mitarbeitern und ihren Vorgesetzten dabei, einen individuellen Entwicklungsplan zu vereinbaren, persönliche Ziele zu definieren und die Ergebnisse der jährlichen Personalgespräche auszuwerten und umzusetzen. Wer den Markt erobern will, braucht Ausdauer. Mit dem ganzheitlichen Entwicklungsprogramm können unsere Mitarbeiter ihre individuelle Karriere langfristig planen und verfolgen.

Erstmals in der Firmengeschichte wurde 2014 für alle Mitarbeiter ein international konsistentes Vergütungs- und Anreizsystem aufgesetzt. Die Vorteile liegen in globaler Vergleichbarkeit der Arbeitsplätze, professionellem Gehalts-Benchmarking, marktgerechten Vergütungsangeboten sowie Vereinheitlichung der Titel und Karrierewege. Dabei haben wir die Herausforderung des konstanten Änderungsdrucks auch für uns selbst angenommen: Wesentliche Personalmanagement-Abläufe sind digitalisiert und skalierbar – und zwar global. Und dank e-Recruiting sind Papierbewerbungen passé. Das gilt auch für den Recruiting-Prozess. Mit Hilfe unseres selbstentwickelten Onboarding-Prozesswerkzeugs werden neue Mitarbeiter systematisch eingearbeitet und geschult. Zugleich wurden die Einstellungsprozesse weiter harmonisiert und optimiert.

Soziale Medien und mobile Systeme sind heute wesentlich für die Gewinnung und Bindung junger Talente. Zu diesem

Zweck haben wir eine der innovativsten Lösungen am Markt für die Personalgewinnung eingeführt: ein auf sozialen Medien basierendes e-Recruiting-System. Mit diesem Zusatzmodul für die Talentmanagement-Plattform Career4U hat das Personalmanagement-Team schnell und effizient eine sichtbare Präsenz auf sozialen Netzwerken erreicht. Zudem haben wir damit eine externe Talent-Pipeline (Talent Community) aufgebaut, über die passive Kandidaten, also nicht suchende, aber interessierte und oft hoch qualifizierte Beschäftigte, gefunden werden.

Die konzernweite Förderung von Technologiebegeisterung, Fachwissen und Führungskompetenzen in einer immer vielfältigeren Belegschaft hat für uns hohe Priorität. Unsere Trainingsangebote sind maßgeschneidert und berücksichtigen unterschiedliche Lerngenerationen und Lernmethoden. Sie reichen von Informations- und Integrationstagen für neue Mitarbeiter über Vertriebstrainings und Programme für Führungskräfte (High-Potential-Programme) bis zu Trainings sozialer Kompetenzen (Softskills-Trainings) und den Fachangeboten der „Corporate University“. Wer sich durch hervorragende Leistungen auszeichnet, hat bei der Software AG die Chance, über mehrstufige Trainingsprogramme gefördert zu werden. Immer mit dem Ziel Expertise, Führungsverantwortung, Strategie, Innovation und Verantwortung auszubilden.



Corporate University & University Relations

Wissen ist ein Rohstoff, der sich bei Gebrauch vermehrt. Dieses Prinzip gilt besonders für das moderne Arbeitsleben im Informationszeitalter. Deshalb betreibt die Software AG ihre eigene „Corporate University“, in der eine breite Palette von Fachwissen und Spezialkompetenzen vermittelt wird. Außerdem ist es uns wichtig, über unser Programm „University Relations“ das Potenzial junger Menschen schon vor ihrem Berufseinstieg zu entdecken, zu fördern und damit junge Talente zu gewinnen.

Corporate University

Die Anforderungen an die Experten der Software AG nehmen ständig zu. Ob neueste IT-Trends, Prozessinnovationen oder internationale Kommunikationsanforderungen, ein engagierter Mitarbeiter muss heute in jeder Hinsicht ständig dazu lernen. Ebenso, wie sich unser gesamtes Unternehmen angesichts der ständigen Marktveränderungen immer wieder „neu erfinden“ muss. Das erfordert lebenslanges Lernen. Denn erst die systematische Erweiterung, der kreative Austausch und die praxisgerechte Anwendung von neuem Wissen machen aus einem Unternehmen einen Innovations- und Marktführer.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir die kontinuierliche Optimierung der Corporate University, unserer eigenen Trainingsakademie, weiter vorangetrieben. So wurde das Lernmanagementsystem auf den technologisch neuesten Stand gebracht. Diese attraktive Trainingsumgebung erlaubt sowohl kollaboratives Arbeiten in virtuellen Lernräumen als auch einen informellen Wissensaustausch über Foren und Chats. Ganz im Trend der Zeit wurden auch die technischen Voraussetzungen für mobiles Lernen geschaffen, der Zugriff funktioniert nun sowohl online als auch offline. Unsere Mitarbeiter können sich damit überall und jederzeit über jedes Endgerät weiterbilden. Passend dazu wurden die Angebote für zeitlich unabhängiges e-Learning gegenüber Präsenzschulungen stärker ausgebaut.

Die Schulungsentwicklung wurde so in die Prozesse der Softwareentwicklung integriert, dass die Corporate University in der Lage ist, technische Seminare zu den Produkten der Software AG nahtlos zu unterstützen. Auf diese Weise gestaltet sich die Weiterbildung unserer eigenen Mitarbeiter, unserer Partner und unserer Kunden noch effizienter und effektiver. In Zukunft wird der Fokus der Corporate University auf einer exzellenten Qualifizierung unserer Partner liegen,

damit diese als Wissens-Multiplikatoren den Ausbau unseres Partner-Ökosystems unterstützen.

University Relations

Neben der internen Qualifizierung spielt auch die externe Talentsuche eine wichtige Rolle. Auf der Suche nach den besten Nachwuchskräften verfolgt die Software AG ein ebenso einfaches wie nachhaltiges Erfolgsrezept: Wenn wir heute interessierten Studierenden die bestmögliche Ausbildung ermöglichen, zahlt sich das morgen aus. Über das University-Relations-Programm pflegen wir enge Kontakte zu Hochschulen und bieten ausgewählte Softwareprodukte für Lehre und Forschung kostenlos an. Bisher haben bereits 940 Hochschulen in 72 Ländern und mehr als 18.000 Studierende und Hochschulangehörige diese Chance genutzt.

Die University-Relations-Strategie stützt sich auf drei Säulen:

1) High Value Projects: Sie verfolgen den Ansatz, Ideen in Innovationen umzusetzen – von der Hochschule in die Praxis, von Forschungsergebnissen zu marktreifen Lösungen. Damit unterstützen wir gezielt Studierende und Universitäten dabei, ihre Ideen und Forschungsergebnisse praxisorientiert weiterzuentwickeln. Der Kreativität freien Lauf lassen – nach diesem Motto werden zweimal jährlich unsere Ideenwettbewerbe für Studenten und Hochschulen international ausgeschrieben: zum einen für die weltgrößte Technologiemesse CeBIT in Hannover und zum anderen für unsere jährlich in den USA stattfindende Kundenkonferenz „Innovation World“. Studententeams werden jeweils aufgerufen, innovative Ideen und Konzepte auf Basis unserer Produkte einzureichen. Die Gewinner werden mit einem Fördergeld bis zu 10.000 Euro belohnt und stellen im Rahmen der Veranstaltung ihr Konzept einem breiten Publikum vor.

940

Hochschulen in 72 Ländern nutzen kostenlose Softwareprodukte für Lehre und Forschung.



Das im Jahr 2014 gegründete „Fast Startup Program“ baut ebenfalls auf dieser Säule auf: Es hat sich zum Ziel gesetzt, junge Unternehmen nicht nur auf dem Weg zur Firmengründung zu begleiten, sondern auch deren Unternehmenserfolg durch eine enge Partnerschaft langfristig zu fördern. Im Rahmen dieses Konzepts erhalten junge Unternehmer unsere Technologie zur Entwicklung ihrer Lösungen in den ersten Jahren kostenlos. Gleichzeitig können sie auf das umfangreiche Netzwerk der Software AG, das Expertenwissen und andere Technologie-Partner zurückgreifen. So entstehen starke, zukunftsorientierte Allianzen.

2) High Volume Program: Diese 2012 entstandene zweite Säule adressiert die anhaltend hohe Nachfrage nach kostenlosen Software AG-Produkten zu Lehr- und Forschungszwecken. Angehende Akademiker und Lehrstuhlangehörige können sich online beispielsweise ARIS-Software in Vollversionen herunterladen. Auf dem Portal „TechCommunity“ werden weitere Software-Pakete für Lehre und Forschung angeboten.

3) Recruiting: Als dritte Säule nutzen wir die enge Zusammenarbeit mit den Hochschulen für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter. Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels intensivieren wir den Kontakt zu gut ausgebildeten Hochschulabsolventen und jungen Wissenschaftlern – als potenzielle neue Mitarbeiter. Dazu bietet die Software AG den Hochschulen regelmäßig Firmenbesuche oder Gastvorlesungen an.

Beim Ausbau des University-Relations-Programms stellt das 2011 eingerichtete House of IT (HIT) in Darmstadt zur Stärkung der europäischen Softwareindustrie eine wichtige Stütze dar. Die hessische Landesregierung und Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft, darunter die Software AG, haben das HIT gemeinsam mit dem Ziel gegründet, eine enge Kooperation zu fördern, Innovationen zu entwickeln und Arbeitsplätze zu schaffen.

Die vielfältigen Maßnahmen zur Gewinnung und Förderung von Nachwuchskräften tragen dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit und den Geschäftserfolg der Software AG nachhaltig zu sichern.

Soziale Verantwortung

Corporate Responsibility bedeutet für die Software AG, Verantwortung für Auswirkungen unseres Handelns auf die Gesellschaft zu übernehmen. Es dient uns als Instrument dafür, alle Belange der Nachhaltigkeit – ökonomisch, ökologisch und gesellschaftlich – in unsere Unternehmensstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren.

Die Software AG betrachtet Nachhaltigkeit nicht allein aus ökologischer Perspektive. Nachhaltigkeit wie wir sie verstehen bezieht sich auf die Schaffung langfristiger Werte. Die Beziehungen zu unseren Kunden, unsere Technologie, unsere Partnerschaften, Investitionen in unser Unternehmen und das Know-how unserer Mitarbeiter sind Werte, die wir seit Jahren pflegen – zum Nutzen unserer Aktionäre und der Gesellschaft als Ganzes. Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln sind leitende Prinzipien für unser Unternehmen. Es ist uns wichtig, ressourcenschonend zu handeln, um nachhaltigen wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Fortschritt zu erreichen. Nur wer nachhaltig, ressourcenschonend und wer-tegeleitet wirtschaftet, ist auch auf Dauer erfolgreich.

Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Die Belegschaft ist der wichtigste Erfolgsfaktor für Softwareunternehmen. Deshalb verfolgen wir das Konzept des kollaborativen Empowerments: Aktive Förderung von eigenverantwortlichem Handeln und Zusammenarbeit, von fachlicher und persönlicher

Weiterentwicklung. Gezielte Personalentwicklung ist umso wichtiger, als sich unsere Welt permanent wandelt. Die digitale Revolution und deren Änderungsgeschwindigkeit fordern höchste Flexibilität und Innovationsstärke – von uns als Unternehmen und von jedem einzelnen Mitarbeiter.

Für die Stärkung der Motivation und Fitness der Mitarbeiter bietet die Software AG ein Bündel an Maßnahmen an. Sie reichen von Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Gesundheitskompetenzen und flexibler Arbeitszeitgestaltung mit Home Office-Regelungen über 13 verschiedene Betriebs-sportgruppen und jährliche Gesundheitstage bis zum betrieblichen Wiedereingliederungsmanagement und Führungskräfte-Coaching „Gesund führen“.

Motivation entsteht durch Gemeinschaft: Seit sieben Jahren besteht zum Beispiel die Kampagne „Move your feet to give a hand“. Sie schlägt die Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist sowie karitativem und sportlichem Engagement. Team-



Mitarbeiter der Software AG beim JP Morgan Corporate Challenge 2014 in Frankfurt am Main

fähigkeit entsteht schließlich dort, wo Herausforderungen gemeinsam gemeistert werden. Wo man sich motiviert und anfeuert, wo man zusammenhält und gemeinsame Erfolge feiert. Für jeden gelaufenen Kilometer, den unsere Mitarbeiter bei offiziellen Laufwettbewerben zurücklegen, wird jeweils ein Betrag von der Software AG, den Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat und der Software AG-Stiftung gespendet. Aus den sportlichen Wettkämpfen in allen Teilen der Welt entsteht ein Spendenvolumen von mehr als 40.000 Euro pro Jahr. Wir fördern die ehrenamtlichen sozialen Tätigkeiten der Mitarbeiter und sind stolz darauf, dass so viele engagiert bei zahlreichen Kampagnen rund um den Globus mitmachen – ob in New York, Sao Paulo und Frankfurt oder in Israel, Südafrika, Malaysia und Australien, um nur einzelne Beispiele zu nennen.

Werte wie Vertrauen, Respekt, Offenheit, Engagement und Transparenz prägen unsere globale Geschäftstätigkeit. Dies ist umso wichtiger, je stärker sich unsere Mitarbeiterstruktur diversifiziert. Vor diesem Hintergrund hat die Software AG konzernweit Richtlinien implementiert, die eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung sicherstellen. Zusätzlich zur Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat sich die Software AG 2011 einen „Code of Business Conduct and Ethics“ gegeben. Diese freiwillige Selbstverpflichtung regelt die ethisch-rechtlichen Rahmenbedingungen für unsere Geschäftstätigkeit und die



Software AG empfängt Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel und Staatssekretärin Brigitte Zypries

Beziehungen zu unseren Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, Anteilseignern und Wettbewerbern.

Gesellschaftlich engagiert sich die Software AG in vielfältigen Projekten, insbesondere in den Bereichen Bildung und Innovation. Seit April 2014 stellt die Software AG den neuen Sprecher für den deutschen Software-Cluster, Europas leistungsstärkstem Netzwerk von Unternehmen, Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen im Bereich der Software-Entwicklung mit mehr als 11.000 Unternehmen und über 120.000 Mitarbeitern. Das Ziel des Clusters ist die interdisziplinäre Vernetzung und Entwicklung von Strategien, die die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland stärken und ein großes Angebot an hoch qualifizierten Arbeitsplätzen sicherstellen. Weitere Engagements sind etwa die aktive Teilnahme am jährlich stattfindenden IT-Gipfel der Bundesregierung und beim Branchenverband BITKOM.

Nicht zuletzt leistet die Software AG mit ihrem Produktportfolio einen Beitrag zum gesellschaftlichen Fortschritt durch Digitalisierung – und dies auch in Schwellenländern. Einen Beitrag zur Chancengleichheit für Menschen in jeder Region, zu nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg, einem „Mehr“ an Lebensqualität in jeder Gesellschaft und umweltschonender Wertschöpfung.

Nachhaltigkeit liegt uns am Herzen und wir sind uns der Relevanz unserer Aktivitäten für Umwelt und Gesellschaft bewusst. Gesellschaftliche und soziale Verantwortung sind fest im Selbstverständnis der Software AG verankert. Teil der DNA der Software AG ist die Verbundenheit zur gemeinnützigen Software AG-Stiftung, die der Unternehmensgründer, Peter Schnell, vor mehr 20 Jahren ins Leben gerufen hat. Mit einem Aktienanteil von rund 29 Prozent ist sie ein wichtiger Ankerinvestor, der für die Software AG langfristige Unabhängigkeit und Arbeitsplatzsicherheit bedeutet. Sie gehört zu den zehn größten Wohltätigkeitsstiftungen in Deutschland und unterstützt mit einem jährlichen Volumen von rund 25 Millionen Euro weltweit soziale Projekte.

Forschung & Entwicklung

In einer globalisierten, hoch dynamischen und digitalen Welt kann ein Softwareunternehmen nur mit permanenten Innovationen nachhaltig wachsen. Als marktführendes Unternehmen ist es unser Anspruch, das Produktangebot laufend zu verbessern und weiterzuentwickeln. Aus diesem Grund spielt der Bereich Forschung und Entwicklung (F & E) in unserer Geschäftsstrategie eine zentrale Rolle.



Die F&E-Strategie der Software AG konzentrierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf die kundenzentrierte Weiterentwicklung bestehender Lösungen, die Entwicklung von neuen Produktinnovationen sowie die systematische Integration erworbener Technologien aus den zahlreichen Übernahmen der Vorjahre. Wertvolle Impulse kamen darüber hinaus von gemeinsamen Forschungsprojekten mit Hochschulen, Partnern und Anwendern. Dieser F&E-Mix ist die Basis, auf der die Software AG ihren technologischen Vorsprung ausbaut. Im Mittelpunkt steht dabei immer der Kunde. Denn nur Innovationen, die einen klaren Mehrwert bieten und die Wertschöpfungskette der Kunden bereichern, sind am Markt erfolgreich.

Unsere Softwarelösungen haben schon vielfach den Markt geprägt. So konnte die Software AG immer wieder neue Basistechnologien auf den Markt bringen, die die Technologietrends der jeweiligen Zeit mitbestimmen – von Adabas, der ersten Hochleistungsdatenbank, über ARIS der

ersten Plattform zur Analyse von Geschäftsprozessen und webMethods, der ersten SOA-basierten Integrationsplattform, bis zur ersten Digital Business Plattform. Wie Analysten wiederholt bestätigen, nimmt unser Produktangebot für Business Process Excellence Spitzenpositionen ein. Ein Vorsprung, den wir vor allem durch eigene Forschung und Entwicklung weiter ausbauen, ergänzt durch ausgewählte Technologieakquisitionen und enge Netzwerke mit anderen Technologieunternehmen und Forschungseinrichtungen.

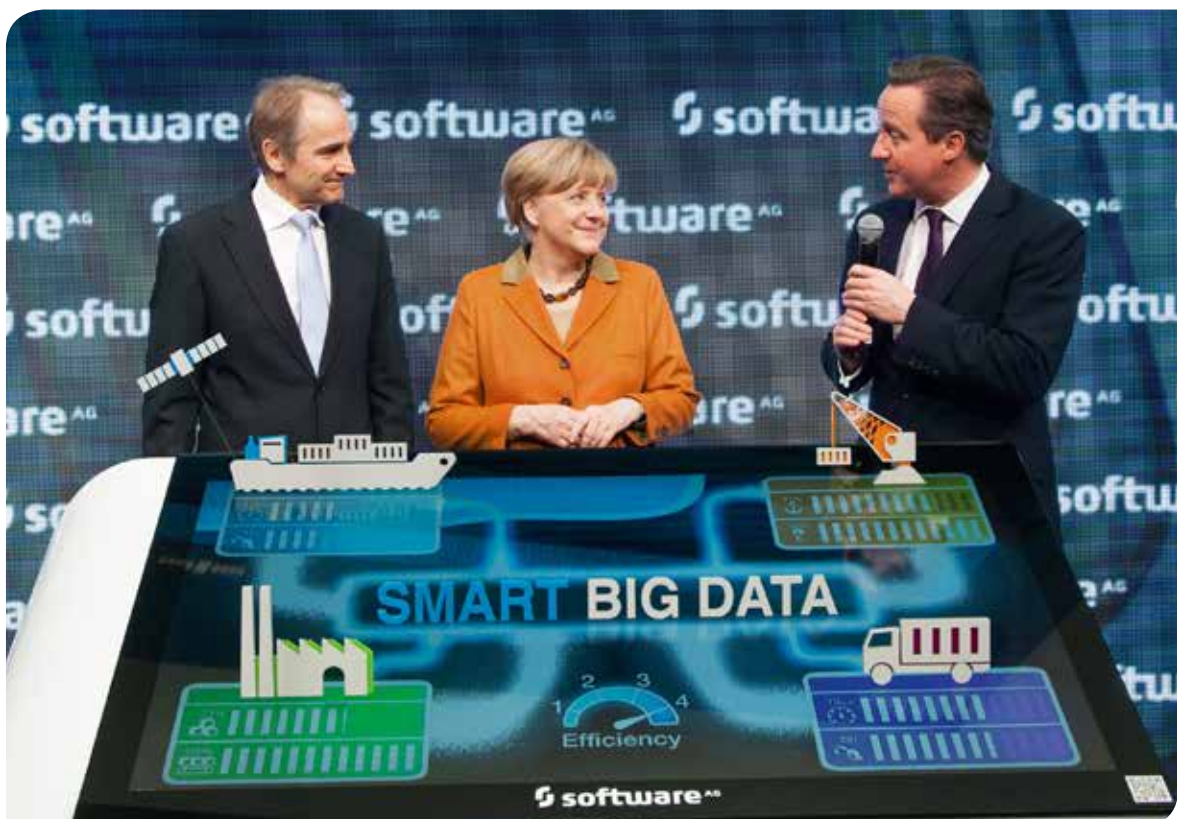
Angesichts des hohen Änderungsdrucks in unserem Marktumfeld haben wir unsere eigene Innovationsgeschwindigkeit erhöht. Nun verfolgen wir einen Entwicklungszyklus von nur sechs Monaten für die jeweils nächste Produktversion, vorher waren es 18 Monate. Um Innovationen schnell in den Markt zu bringen, die Interoperabilität zwischen den Produktlinien zu sichern und den Kunden Planungssicherheit zu geben, wird die Software AG

halbjährlich, jeweils zur CeBIT im Frühjahr und zur Innovation World im Herbst, neue Versionen ihrer Produkte vorstellen. Die im Herbst 2014 veröffentlichten neuen Versionen sämtlicher Software AG-Produkte folgten bereits diesem Sechs-Monats-Zyklus.

Um die Wertschöpfungskette der Kunden ganzheitlich digital zu unterstützen, hat die Software AG ihre Produkte in der ersten digitalen Geschäftsplattform „Digital Business Platform“ gebündelt. Diese auf der Kundenveranstaltung „Innovation World“ in New Orleans präsentierte Plattform ist das Ergebnis langjähriger Investitionen in Akquisitionen und eigene F&E-Arbeit. Mit der Einführung der Digital Business Platform wird die Software AG zum „Thought Leader“ im Bereich Digitalisierung. Sie beruht auf der Erkenntnis, dass die bestehenden, in den letzten 20 Jahren eingeführten Standardsoftwaresysteme nicht die Anforderungen der digitalen Welt erfüllen. Flexibilität und Agilität sind heute unabdingbar, wenn es um die Erfüllung neuer Geschäftsanforderungen geht.

Die Digital Business Platform beruht auf fünf wesentlichen Funktionselementen: Business and IT Transformation, Intelligent Business Operations, Agile Processes, Integration und In-Memory Data Fabric. Alle Software AG BPE-Produkte sind in dieser Plattform zusammengefasst; sie bauen aufeinander auf und ergänzen sich gegenseitig.

Basierend auf unserer marktführenden Anwendungs-, Infrastruktur- und Middleware-Technologie wird die Plattform die Kunden bei der digitalen Transformation unterstützen. Sie stellt sicher, dass die bestehenden konventionellen Anwendungen mit der Dynamik Schritt halten können. Die Entwicklungsplattform ist so agil und adaptiv, dass die Kunden zügig Applikationen entwickeln und diese den neuen Gegebenheiten anpassen können. Darüber lassen sich Backend-Anwendungen, zum Beispiel betriebswirtschaftliche Standardanwendungen, mit flexiblen, jederzeit anpassbaren Frontend-Apps verbinden. Mithilfe von Streaming-Analytics- und In-Memory-Technologie wird die Reaktionsfähigkeit der Unternehmen erhöht. So entsteht die Basis für innovative



Karl-Heinz Streibich empfängt Bundeskanzlerin Angela Merkel und Premierminister David Cameron am Stand der Software AG während der CeBIT 2014

Produkte und Dienstleistungen, mit denen Unternehmen sich von ihren Mitbewerbern differenzieren können.

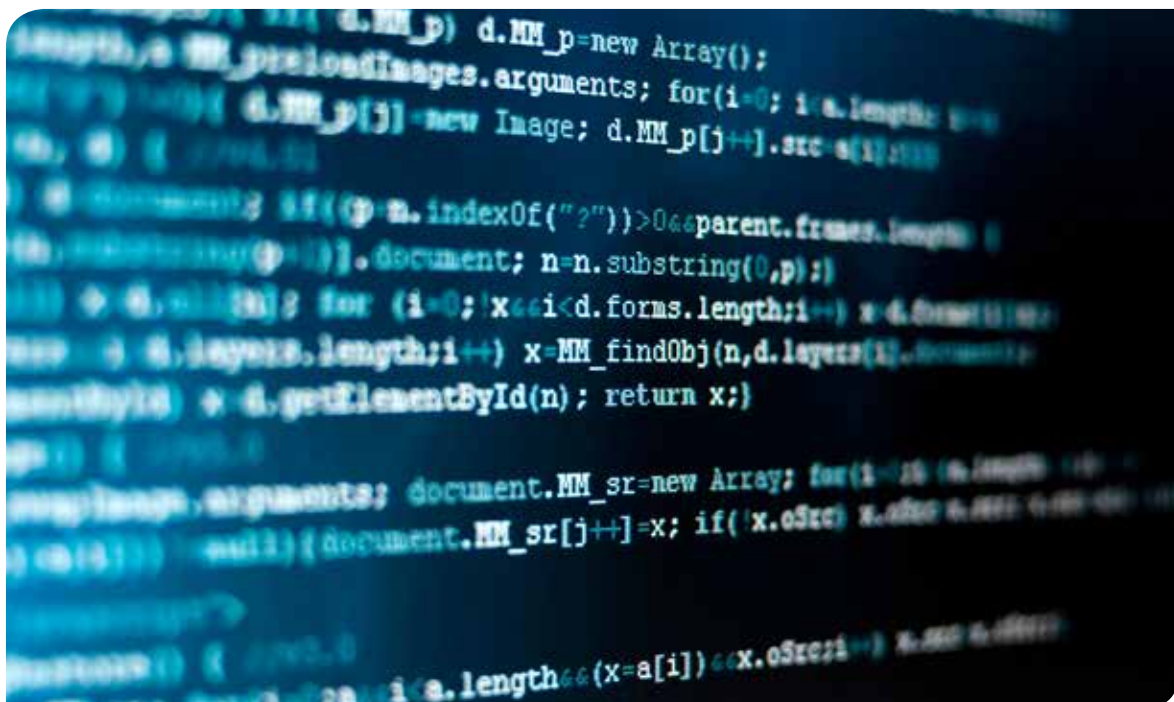
Neben der Digitalen Business Plattform haben wir 2014 das bestehende Cloud-Angebot deutlich ausgebaut. ARIS Enterprise Cloud, Alfabet Enterprise Cloud und webMethods Cloud Integration wurden ebenfalls auf der Innovation World als Neuerungen vorgestellt. Damit verfügt die Software AG nun über ein attraktives Cloud-Angebot und entspricht den Kundenbedürfnissen. Denn Unternehmen gehen immer stärker dazu über, Softwarefunktionen nicht als Lizenz zu kaufen, sondern als Cloud-Service, als eine Art Miete, über das Internet zu beziehen. In solchen Cloud-Modellen muss der Kunde nicht in eigene Hardware investieren und er braucht auch keine eigenen IT-Fachkräfte, die die Systeme managen. All dies obliegt dem Cloud-Anbieter. Auf diese Weise ergeben sich für den Kunden große Kosten- und Flexibilitätsvorteile.

Darüber hinaus hat die Software AG auf der Innovation World die neue API-Management-Lösung vorgestellt. APIs (Anwendungsprogrammierschnittstellen) werden immer stärker zu einer Art „Enabler“ für neue Software-Architekturen. Cloud- und Mobile-Anwendungen kommunizieren über APIs mit

Backendsystemen oder anderen Cloud-Lösungen. Auch die Integration von Unternehmensapplikationen über Bereichs- und Ländergrenzen hinweg wird zukünftig immer stärker über APIs erfolgen. Sie sind somit der neue „Klebstoff“ für Softwarekomponenten.

Im Oktober 2014 kündigte die Software AG die neue Version ihrer Apama Streaming Analytics Plattform mit bislang einzigartiger Skalierbarkeit und Leistungsfähigkeit an. Dank des innovativen Mehrkanal-Verarbeitungsansatzes wird die Performance auf einem Einzelrechner mit mehr als 32 Millionen Ereignissen pro Sekunde um das Zwanzigfache gesteigert. Für Branchen wie Finanzmärkte, in denen Apama führend ist, sind Hochleistungsanwendungen mit niedriger Latenz wichtig für den Hochfrequenzhandel, den elektronischen Handel mit Devisen (eFX), die Marktüberwachung und das Risikomanagement.

Für die nächsten Jahre wird die 2014 eingeführte Digital Business Plattform ein Schwerpunkt der Entwicklungstätigkeit darstellen. In Verbindung mit Cloud Computing und dem Bereich Internet der Dinge (Industrie 4.0) ist die Software AG in allen neuen und zukunftssträchtigen IT-Themen mit





innovativen Lösungen vertreten. Das Leitmotiv der CeBIT 2015 „d!conomy“ thematisiert die digitale Revolution, die nahezu sämtliche Lebens- und Arbeitsbereiche in unserer Wirtschaft und Gesellschaft erfasst. Das Internet der Dinge und die umfassende Vernetzung treiben täglich die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Verfahren und Produkte voran.

Big Data und Cloud Computing, Mobilität, Soziale Netzwerke und Datensicherheit stehen für große Herausforderungen und auch für große Chancen, gerade für einen klassischen Industriestandort wie Deutschland. Auf der Messe zeigt die Software AG mit der „Digital Business Platform“, wie jedes Unternehmen diese Chancen nutzen kann.

Mergers & Acquisitions

Ein führendes Software-Unternehmen muss sein Innovationsportfolio fortlaufend und schnell weiterentwickeln. Neben eigenen F&E-Anstrengungen verfolgt die Software AG daher die Strategie, das organische Wachstum durch gezielte Akquisitionen zu verstärken.

So schnell wie sich der IT-Markt heute dreht, so schnell muss auch die Software AG ihre Lösungsplattform dem geänderten Bedarf anpassen. Bei der heutigen Änderungsgeschwindigkeit kann ein Unternehmen jedoch nicht alles alleine entwickeln. Es muss den rasant wechselnden Trends folgen, Impulse von außen aufgreifen und das Spezial-Know-how anderer Unternehmen und Start-ups aufnehmen. Um die Dynamik und Ideenkraft von anderen Unternehmen und anderen geografischen Regionen zu nutzen, hat die Software AG in den vergangenen Jahren mehrere Technologieakquisitionen getätigt und diese erfolgreich integriert.

In ihrer mehr als 40-jährigen Firmenhistorie ist es der Software AG gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren, sich teilweise selbst neu zu erfinden. Diese Agilität wird von Marktanalysten als zentrale Voraussetzung für erfolgreiche Unternehmen in der heutigen IT-Welt angesehen. Auf diesem Weg hat die Software AG in der vergangenen Dekade das traditionsreiche Datenbankgeschäft um den neuen zukunftsorientierten Bereich für Business Process Excellence (BPE) ergänzt. Dazu akquirierte die Software AG seit 2007 über 14 Unternehmen. Zu den großen Unternehmen zählen webMethods (2007), ein führender Anbieter für Integrationstechnologie, IDS Scheer (2009), der Marktführer in Prozessmodellierung sowie Terracotta (2011), ein innovatives Unternehmen für In-Memory-Data-Management.

Bei den Zukäufen handelt es sich in erster Linie um den Erwerb neuer, innovativer Technologien, die das Potenzial haben, die führende Unternehmensposition zu stärken sowie neue Märkte und Geschäftsfelder für die Software AG zeitnah zu eröffnen. Wer heute eine Software von Grund auf selbst entwickelt, kann erst nach vier bis fünf Jahren ein stabiles Produkt auf den Markt bringen. Indem wir frühzeitig die passende Technologie zukaufen, gewinnen wir Zeit – und ein Zeitvorsprung ist erfolgsentscheidend. Die Innovationszyklen der Softwarebranche sind extrem kurz.

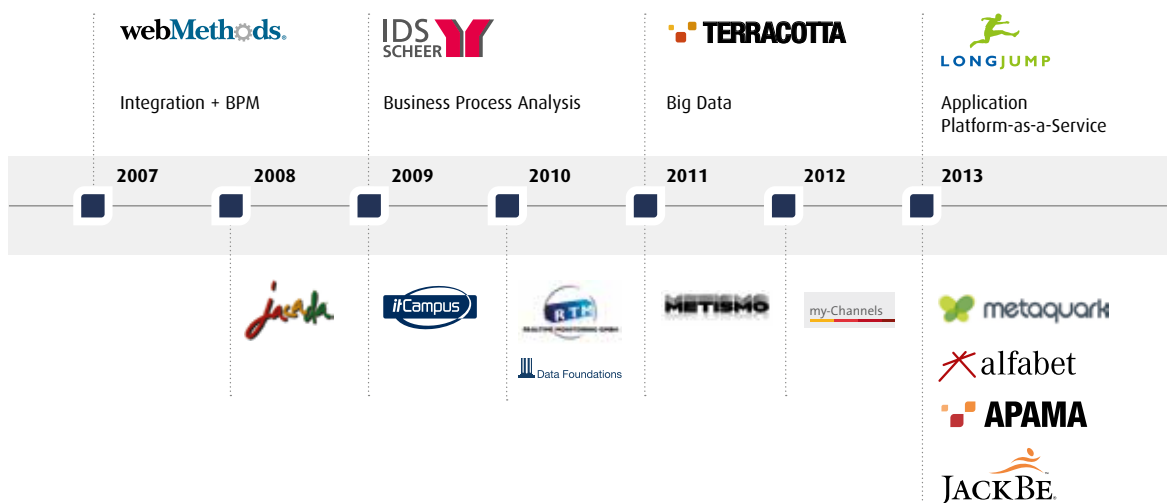
Im Jahr 2013 wurden insgesamt fünf Technologieakquisitionen zur Ergänzung der innovativen BPE-Suite getätigt.

Daher lag der Fokus im Geschäftsjahr 2014 auf der systematischen Integration dieser Akquisitionen. Zudem hat die Software AG im ersten Quartal 2014 die vollständige Übernahme des Berliner Unternehmens metaquark abgeschlossen. Mit diesem Schritt wurde die Technologie für mobile Anwendungen von metaquark in die IBO-Plattform und die BPM-Produktreihe integriert. Damit kann die Software AG jedem Unternehmen, das eine Plattform für „Mobile Enterprise Applications“ benötigt, eine durchgängige Lösung anbieten. Im April 2014 hat die US-amerikanische Netzwerkorganisation „ACG National Capital“ unsere Übernahme von JackBe, einem Anbieter von Software für Datenvisualisierung und -analyse in Echtzeit, aus dem Jahr 2013 als strategische M&A-Transaktion des Jahres in der Kategorie bis 100 Millionen US-Dollar gewürdigt.

Die systematische Integration der Akquisitionen von 2013 hat zum Erfolg geführt: Mit der neuen „Streaming Analytics Plattform“, einer Kernfunktion im Zukunftsmarkt „Internet der Dinge“ wurde die Software AG von Industrieanalysten als weltweit führend eingestuft. Diese Plattform basiert auf Produkten der Übernahmen von Terracotta, Universal Messaging, Presto sowie Apama. Ein klarer Beleg für die Qualität der M&A-Strategie und der erfolgten Integrationsmaßnahmen.

Zum 31. Mai 2014 schloss die Software AG die Fokussierung ihrer Consulting Aktivitäten durch den Verkauf ihres SAP-Beratungsgeschäfts an die Scheer Group GmbH ab. Die Transaktion umfasste alle SAP-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) und ist eine Konsequenz aus der Fokussierung auf das margenstarke Produktgeschäft. In diesem Zuge hat die Software AG das SAP-Consultinggeschäft in drei Schritten zurückgeführt: Bereits im Januar 2013 trennte sich der Konzern von seinem SAP-Geschäft in Kanada und den USA, einige Monate später folgte der Verkauf des SAP-Consultingbereichs in Osteuropa. Mit der Veräußerung in der DACH-Region 2014 hat die Software AG die Konsolidierung der SAP-Serviceaktivitäten abgeschlossen. Als Software-ProduktHaus stellt das Unternehmen die Entwicklung, den Vertrieb und den Service rund um die eigenen Produkte in den Fokus.

Akquisitionen im Überblick



Ende 2013 hat die Software AG ein Wagniskapitalprogramm aufgelegt, um sich an jungen Wachstumsunternehmen zu beteiligen. Im Kern geht es dabei um die Fragestellung, wie wir Innovationen frühzeitig wahrnehmen können, wo derzeit völlig neue Märkte entstehen und welche Märkte Wachstumspotenzial haben. Während ein zu akquirierendes Unternehmen strategisch zu unserem Portfolio passen und bereits einen gewissen Reifegrad haben muss, geht es bei innovativen Start-ups nicht um den Kauf, sondern um eine Beteiligung in einer sehr frühen Phase. Wir wollen an Entwicklungen außerhalb des fokussierten Geschäftsmodells der Software AG partizipieren, von der Ideenkraft agiler Jungunternehmer lernen. Bislang haben wir in drei Firmen investiert, die alle in Kalifornien sitzen und einen europäischen Bezug haben: Datameer entwickelt Software für die Big-Data-Analyse, iCharts erstellt Software für die Cloud-basierte Visualisierung von Daten und Traxpay bietet einen Bezahl-dienst für Unternehmen, die über das Internet jederzeit auf in Echtzeit synchronisierte Transaktionsdaten zugreifen können. Durch einen Sitz im Board und die Teilnahme an strategischen Gesprächen erhalten wir frühzeitig Einblicke in innovative Märkte.

M&A-Maßnahmen sind eine zentrale Komponente unserer Wertschöpfungskette und unserer weiteren wertorientierten Wachstumsstrategie. Um interessante Potenziale und Zielunternehmen zu identifizieren, wurde die Zentrale der Abteilung Mergers & Acquisitions (M&A) nach Kalifornien verlagert.

Aufgrund der Vielzahl der dort ansässigen weltweit führenden IT-Unternehmen sowie der ausgeprägten Start-up-Kultur profitiert die Software AG davon, die zukünftigen IT-Trends dort sehr früh zu erkennen und für sich nutzbar zu machen.

Damit sich die finanzielle Investition in eine Akquisition lohnt, kommt es nach der Transaktion auf eine gute Integration an – auf die des Produktportfolios, der Prozesse und der Organisation ebenso wie auf die der Mitarbeiter sowie unterschiedlicher Unternehmenskulturen. Das ist eine besondere Stärke der Software AG. Mit Hilfe unserer Integrationserfahrung vertiefen und beschleunigen wir die eigene Innovationskraft. Denn Integration ist ein wesentlicher Schlüssel und Treiber zu mehr Innovationskraft. Zu diesem Zweck wurde Anfang 2014 ein Integrationsmanager benannt. Für die Zeit vor und nach der Akquisition haben wir risikominimierende Prozesse implementiert: Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologie, der Marktzugang und die Kultur mit der Software AG kompatibel sind und welche Synergiepotenziale sich heben lassen. In der Integrationsphase identifizieren wir eventuelle Problemfelder anhand etablierter Kontrollmechanismen. Wichtig ist uns, dass die Mitarbeiter, Organisationen und Kundenprojekte reibungslos zusammenwachsen und der Wert der Software insgesamt gesteigert wird. Auf diese Weise haben wir unser erfolgreiches BPE-Geschäft aufgebaut und nachhaltig an die Spitze gebracht.

Vertrieb

Die Anforderungen der Kunden in der digitalen Welt werden immer differenzierter. Um die Kundenbedürfnisse auf dem Weg zum digitalen Unternehmen noch besser zu adressieren, verfolgt die Software AG das Ziel, ein vollständig kundenzentriertes Unternehmen zu werden.

Für die Vertiefung von Gesprächen mit Kunden, Interessenten, Partnern, Branchenexperten und Multiplikatoren hat die Software AG im Jahresverlauf zahlreiche Messen und Kundenveranstaltungen genutzt. Den Auftakt machte wie in jedem Jahr die CeBIT im März 2014 in Hannover, die sich erstmals nur an Fachpublikum richtete. Unter dem Motto „The Road to the Digital Enterprise“ wurde anhand aktueller Beispiele gezeigt, was Unternehmen auf dem Weg zum digitalen Unternehmen beachten müssen und wie sie die Transformation mit Hilfe hochmoderner Software-Lösungen realisieren können. Ferner war die Software AG Gastgeber einer hochrangigen Expertenrunde mit Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Forschung – aus Anlass des kurz vorher erschienenen Buches von Karl-Heinz Streibich „The Digital Enterprise: The Moves and Motives of the Digital Leaders“. Ein besonderes Highlight war der Besuch der Bundeskanzlerin Angela Merkel und des britischen Premierministers David Cameron auf dem Messestand der Software AG. Sie überzeugten sich davon, wie unsere Produkte bei Logistikunternehmen zu deutlichen Kosteneinsparungen und Arbeitserleichterungen führen.

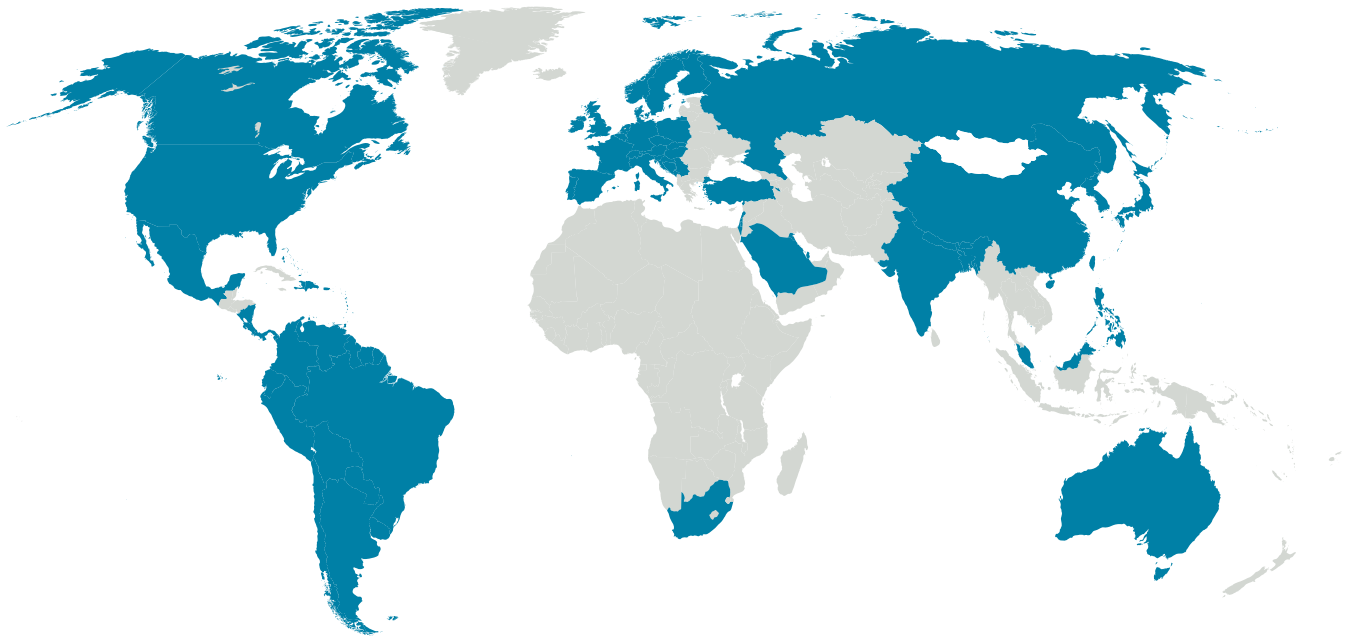
„Where Digital Leaders Connect“ – unter diesem Leitsatz hatte die Software AG im Oktober zur Jahreskundenkonferenz „Innovation World“ in New Orleans (USA) eingeladen. Mehr als 1.000 Kundenvertreter und Branchenexperten aus unterschiedlichsten Ländern kamen zusammen, um über Trends und konkrete Umsetzungsbeispiele zu diskutieren. Hier stellte die Software AG die erste End-to-End „Digital Business Plattform“ vor. Damit können Kunden ihre eigenen adaptiven Geschäftsapplikationen entwickeln und ihre Transformation zum digitalen Unternehmen beschleunigen, um ihre Geschäftsmodelle fortlaufend an das dynamische Marktumfeld anzupassen.

Ziel der Software AG ist es, ein vollständig kundenzentriertes Unternehmen zu werden. Dafür wurden alle kundennahen Aktivitäten ab dem 1. Oktober 2014 in einem neuen geschaffenen Vorstandsressort gebündelt. Zum neuen Vorstand mit globaler Verantwortung für Vertrieb, Marketing und Service wurde die international erfahrene Führungskraft Eric Duffaut zum Chief Customer Officer (CCO) bestellt. Durch die Zusammenlegung aller kundenorientierten Aktivitäten wird das



Panel-Discussion zum digitalen Unternehmen am Stand der Software AG während der CeBIT 2014

Weltweite Präsenz der Software AG



Go-to-Market-Modell der Software AG verstärkt. Zudem wird die neue Organisationsstruktur den eigenen Transformationskurs der Software AG beschleunigen.

Wir haben das Ziel, für jeden unserer Kunden künftig der bevorzugte, strategische Berater und Partner zu sein. Um Unternehmen aller Branchen den Mehrwert, den die Software AG bieten kann, konkret aufzuzeigen, hat der neue Vertriebsvorstand, Eric Duffaut, eine fokussierte und skalierbare Go-to-Market-Strategie vorgestellt. Durch eine klare Segmentierung der Kunden zielt dieses Go-to-Market-Modell darauf ab, die Marktabdeckung zu optimieren, die Anzahl der Kundenkontakte zu maximieren und die Relevanz der Software AG zu erhöhen. Um das profitable Wachstum des Unternehmens zu beschleunigen, soll der Fokus auf branchenspezifische Lösungen weiter gesteigert und die Vertriebs-effizienz durch den Ausbau des Partner-Ökosystems als echte Erweiterung der Vertriebs- und Serviceteams der Software AG verbessert werden. Wenn wir das Wissen über jeden

einzelnen Kunden, seine Herausforderungen sowie Möglichkeiten und Veränderungen in seinem Marktumfeld erhöhen, sind wir in der Lage, die optimale Lösung für unseren Kunden zu finden und ihn somit in seiner Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Unternehmen möchten mit ihren digitalen Finanzinvestitionen messbare Vorteile erzielen – und diese können wir ihnen anhand von praxisnahen Anwendungsbeispielen und ROI (Return on Invest)-Kalkulationen durch unseren wertbasierten Vertriebsansatz aufzeigen.

Durch unsere kundenzentrierte Ausrichtung schaffen wir die Grundlage für langfristige Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden und dauerhafte Wartungserlöse. Bereits im vierten Quartal 2014 haben wir Fortschritte bei der Vertriebseffizienz gemacht. Unser Fokus auf einen wertorientierten Vertriebsansatz und unsere höhere Vertriebsproduktivität tragen bereits Früchte.

Partner Ökosystem

Partnerschaften und Allianzen bilden neben einer schlagkräftigen Vertriebs- und Dienstleistungsorganisation einen wichtigen Eckpfeiler des Geschäftsmodells der Software AG und sind zentraler Werttreiber für unsere Kunden. Unser Partner-Ökosystem gewährleistet eine zusätzliche branchenspezifische Lösungskompetenz sowie eine weltweit flächendeckende Marktabdeckung in allen Kundenbereichen.

Auch im Geschäftsjahr 2014 hat die Software AG ihr Partner-Ökosystem sowie Kooperationsmodelle für unterschiedliche Partnerkategorien weiter ausgebaut. Unser stetig wachsendes Ökosystem, das zurzeit fast 300 Partnerunternehmen umfasst, wird von regionalen Partnermanagern der Software AG aktiv unterstützt. Diese rekrutieren lokale Vertriebs- und Dienstleistungspartner in den jeweiligen Ländern und betreuen sie durch enge und intensive Zusammenarbeit. Dabei wird großer Wert auf eine qualitativ hochwertige Qualifizierung der Partner gelegt, die alle erprobten Methoden für eine erfolgreiche Vermittlung von Lerninhalten umfasst. Über das Programm „PowerUp“ erhalten Partner neben intensiver Betreuung auch attraktive Konditionen und werden im Bereich „Sales Enablement“ unterstützt. Unsere Angebote wurden durch die Festlegung verschiedenster Modelle der Zusammenarbeit erweitert.



Einen Schwerpunkt des Partnermanagements 2014 bildete der Ausbau strategischer Allianzen. Insbesondere die Beziehungen zu globalen Systemintegratoren wie Accenture, Capgemini, Cognizant, Infosys, TCS und Wipro wurden vertieft. Ebenso wurden mit den Dienstleistungssparten führender Wirtschaftsprüfungsunternehmen wie Deloitte und PWC weitere Geschäftsfelder erschlossen. Wir verfolgen dabei einen 360-Grad-Ansatz, also die Vermarktung der Software AG-Produkte durch den Partner ebenso wie die gemeinsame Entwicklung von Innovationen neuer Anwendungslösungen – ganz nach dem Prinzip der „Co-Innovation“.

Die Positionierung Cloud-basierter Produkte der Software AG gewinnt zunehmend an Bedeutung. Hierbei spielen Partnerschaften zu den führenden Anbietern in den Bereichen Cloud-Infrastruktur und Cloud-Anwendungen eine immer wichtigere Rolle. So haben wir 2014 die Zusammenarbeit mit Amazon Web Services im Bereich Infrastructure-as-a-Service (IaaS) verstärkt. Darüber hinaus haben wir im Dezember 2014 die Partnerschaft mit Salesforce.com, dem führenden Anbieter von CRM (Customer Relations Management)-Software, zum Thema „Hybrid Cloud Integration“ ins Leben gerufen.

Unsere Produkte sind hervorragend geeignet, die vielen unterschiedlichen Anforderungen zu unterstützen, die eine immer schneller voranschreitende Digitalisierung des Geschäfts verlangt. Deshalb haben wir im vergangenen Geschäftsjahr den Aufbau eines Original Equipment Manufacturer (OEM)-Partnermodells intensiv vorangetrieben. Damit unterstützen wir Lösungs- und Dienstleistungspartner darin, ihre speziellen Lösungen mit Hilfe unserer Technologien zu entwickeln, zu optimieren und unter eigener Regie zu vermarkten. Nach einem erfolgreichen Start im nordamerikanischen Markt wird das OEM-Programm nun in weiteren Regionen ausgerollt.

Dass die Bedeutung unseres Partnernetzwerks zunimmt, spiegelt sich nicht zuletzt in der steigenden Teilnahme von



Partnern an unseren Veranstaltungen wider. Unsere jährliche Kundenkonferenz „Innovation World“, die 2014 in New Orleans stattfand, konnte die bisher höchste Teilnahme von Partnern verzeichnen. Insgesamt besuchten 1.000 Kunden und Partner die Konferenz. Auch die auf regionaler Ebene organisierten „Innovation Days“ wurden durch zahlreiche Beiträge und Lösungsszenarien von Partnern bereichert. Die von den Regional- und Landesorganisationen der Software AG initiierten „Partner Summits“ haben sich als eine hervorragende Plattform erwiesen: Denn damit wird der rege Erfahrungsaustausch zwischen der Software AG und ihren Partnern über wichtige Neuheiten, Trends, Produkte und Technologien gefördert.

Um das Ziel des profitablen Wachstums zu unterstützen, legen wir einen klaren Fokus darauf, den Umsatzanteil durch das Partnergeschäft in den nächsten Jahren signifikant zu steigern. Die Vorteile eines erfolgreichen Partner-Ökosystems – bessere Skalierungseffekte, breitere Marktabdeckung, schnellere Innovationen und stärkere Kundenrelevanz – haben wir klar erkannt und diese in dem neuen „Go-to-Market“-Modell verankert.

Als ein Beispiel einer Co-Innovation haben die Software AG und der führende IT-Dienstleister Wipro im Januar 2015 die gemeinsame Entwicklung von IoT (Internet der Dinge)-Lösungen für vernetzte intelligente Produkte angekündigt. Um das riesige Potenzial zu nutzen, das durch die Verbindung von Streaming Analytics mit dem Internet der Dinge oder Industrie 4.0 entsteht, wird das internationale IT-, Beratungs- und Outsourcing-Unternehmen die „Digital Business Platform“ der Software AG für die Entwicklung seiner IoT-Lösung einsetzen. Damit können Unternehmen bei nahezu unbegrenzter Skalierbarkeit in Echtzeit auf Ereignisse reagieren und mit Streaming Analytics dynamische Anpassungen vornehmen.

In den folgenden Jahren wird die Vergrößerung des Partner-Ökosystems eine hohe Priorität haben. Dies betrifft alle Modelle von partnerschaftlicher Kooperation – OEM, Reseller, Vertriebs- und Dienstleistungspartnerschaften, strategische Allianzen, Cloud-Partnerschaften sowie Innovationskooperationen.

Kunden

Unternehmen stehen heute vor ständig neuen Herausforderungen: Die Digitalisierung geht immer schneller voran und verlangt fortlaufende Anpassungen an die Änderungen. Eine agile Firmen-IT bietet die Möglichkeit, sich enorme Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Die Software AG unterstützt ihre Kunden mit innovativen Technologien dabei, zum agilen digitalen Unternehmen zu werden. Hier finden Sie ausgewählte Beispiele von Kunden, die das Produktportfolio der Software AG erfolgreich einsetzen.

Flughafen Zürich **FLUGHAFENZÜRICH**

Der Flughafen Zürich ist das Tor der Schweiz zur Welt. Jährlich sind rund 25 Millionen Menschen hier abgeflogen, angekommen oder umgestiegen und machen diese Verkehrsdrehscheibe zum bedeutendsten Begegnungszentrum der Region. Rund 280 Unternehmen beschäftigen über 25.000 Menschen am Wirtschaftsmotor Flughafen Zürich. Die Infrastruktur des Flughafens ist hoch komplex und muss die Anforderungen verschiedenster Nutzergruppen erfüllen: Passagiere, Fluglinien, Bodenpersonal, Zoll, Sicherheitsdienste, Luftverkehrsüberwachung und viele mehr. Eingesetzt werden hierfür unterschiedlichste Systeme, zwischen denen täglich Millionen von Daten transferiert werden müssen. Um diese Integration jederzeit schnell und präzise zu gewährleisten, nutzt die Flughafen Zürich AG die standardbasierte, plattformunabhängige webMethods-Produktsuite. Damit wurde StarGate (Service-oriented Architecture Gateway) entwickelt, das Rückgrat für den reibungslosen Datenaustausch zwischen allen an einem Geschäftsprozess beteiligten Instanzen.

„Mit webMethods kann unser eigenes Kompetenzteam ohne Umwege über externe Dienstleister sehr zeitnah und effizient auf die unterschiedlichsten Integrationsanforderungen reagieren.“

Dietrich Summer, Leiter Data Management und EAI, Flughafen Zürich AG

Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG

Coca-Cola Erfrischungsgetränke

Das größte Getränkeunternehmen Deutschlands, die Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG, generiert mit 9.800 Mitarbeitern in 24 Werken ein Verkaufsvolumen von nahezu vier Milliarden Liter jährlich. Mehr als 1.000 LKWs und 400.000 Vertriebspartner liefern über 80 Verbraucherprodukte aus. Die schnellen Änderungen der Konsumententrends erfordern häufige Produktinnovationen sowie schnelle Go-to-Market-Strategien. Darüber hinaus strebt die Coca-Cola Company weltweit eine Umsatzverdopplung sowie Prozessverbesserungen in ihrer „Vision 2020“ an. Zu diesem Zweck wurde die deutsche Gesellschaft als Pilotzentrum für die Einführung eines globalen Vorgangsmodells ausgewählt. Über 1.000 Geschäftsprozesse wurden in zentralen Bereichen harmonisiert, 75 Prozent der bestehenden Anwendungen waren betroffen. Die Entscheidung für Enterprise Architecture Management (EAM) war ein klarer Erfolgsfaktor. Um die hohe Komplexität und Abhängigkeiten der IT-Landschaft zu managen, wurde ARIS Publisher mit IT Inventory eingesetzt. Durch die Produkte und Prozessberatung der Software AG konnten die IT-Landschaft optimiert und interne Planungen und Veränderungsprozesse erleichtert werden. Der Schlüssel zum Erfolg war eine schnelle und radikale Transformation der Firmen-IT, ohne dabei Risiken einzugehen.

„Die Software AG ist einer unserer zwei Hauptberaterspartner. Die Komplexität unseres Großprojekts erforderte eine sehr gute Methodik und eine klare Best-Practice-Implementierung. Wir diskutieren und finden gemeinsam die beste Lösung – die Synergien sind richtig gut.“

Alexander Grobe, Manager Enterprise Architecture and Innovation, Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG

ING Bank

Das niederländische Finanzinstitut ING ist mit seinen 63.000 Mitarbeitern auf private und kommerzielle Bankdienstleistungen spezialisiert und betreut Kunden in mehr als 40 Ländern. Auch als Stakeholder großer Versicherungen spielt ING eine wichtige Rolle. Durch eine verbesserte und automatisierte globale Handelsüberwachung und -kontrolle sollte ING unterstützt werden, schneller komplexe Lösungen im Handelsgeschäft zu realisieren. Mit der „Apama Analytics & Decisions Plattform“ der Software AG konnte der Finanzdienstleister schon bald Datenanalysen der Finanzmärkte besser verknüpfen und gleichzeitig komplexe regulatorische Vorschriften einhalten. Den dynamischen Geschäftserfordernissen kann sich ING nun immer besser und schneller nähern. Dank dieser Verbesserungen braucht ING mittlerweile oft nur noch drei statt 18 Monate, um innovative Finanzlösungen zu entwickeln.

„Mit der Software AG verbindet uns ein gemeinsames Verständnis für unsere Belange. Es ist ein gegenseitiger Austausch, eine gemeinsame Vision darüber, wie die Technologie uns weiterbringen kann und wie wir ihre Potenziale ausschöpfen können.“

Colin Brooker, Business Manager, ING Commercial Banking Financial Markets

Kassenärztliche Vereinigung (KV)

Die Kassenärztliche Vereinigung (KV) Hessen vertritt rund 11.000 Ärzte und Psychotherapeuten gegenüber dem Gesetzgeber und den Krankenkassen. Neben der flächendeckenden Sicherstellung der ambulanten medizinischen Versorgung, übernimmt die KV gegenüber den Krankenkassen die Gewähr dafür, dass alle Leistungen ordnungsgemäß erbracht werden. Durch eine veraltete und heterogen gewachsene IT-Infrastruktur wurde der Verwaltungsaufwand immer ineffizienter und die Anzahl verschiedener Datenbanksysteme und IT-Anwendungen immer größer und unübersichtlicher. Durch webMethods und ARIS konnte die KV Hessen ihre Kernprozesse optimieren und wird künftig eine Effizienzsteigerung von bis zu 25 Prozent erzielen. Dadurch realisiert der

Verband enorme Kosteneinsparungen und erreicht den ROI bereits im zweiten Jahr nach der IT-Modernisierung.

„Mithilfe der Lösungen der Software AG wird es uns bis zum Jahr 2020 gelingen, bis zu 80 Prozent unserer Prozesse zu digitalisieren.“

Alexander Bender, Bereichsleiter Innere Dienste, KV Hessen

Metropolgemeinde Ekurhuleni Südafrika

Die Metropolgemeinde Ekurhuleni in Südafrika bietet umfassende Verwaltungsdienste für mehr als drei Millionen Bürger der Region East Rand, eine der am dichtesten bevölkerten Gegenden Südafrikas. In den letzten zwei Jahren hat Ekurhuleni ein digitales Modernisierungsprogramm durchgeführt und die Antwortzeit vieler Verwaltungsservices um 70 Prozent verkürzt. Mit der Integrationstechnologie webMethods der Software AG wurde der Service in sechs Bereichen optimiert: Energie, Wasser und Abwasser, Recht, Stadtentwicklung, Infrastruktur sowie Gesundheit und Soziales. Prozesse wurden gestrafft und automatisiert, so dass Bürger und Verwaltungsmitarbeiter jederzeit über die Bearbeitungszeiten von Anträgen oder über Engpässe informiert werden können. Ein Beispiel für verkürzte Reaktionszeiten ist die kostenlose Versorgung bedürftiger Bürger mit elementaren Dingen wie Wasser und Elektrizität. Die Bearbeitung solcher Anträge dauerte früher oft mehr als drei Monate, so dass Bürger manchmal schon von der Versorgung abgeschnitten wurden, bevor der Antrag geprüft war. Inzwischen dauert die Bearbeitungszeit höchstens 21 Tage. Dank der Technologie der Software AG wurde Ekurhuleni zu einem effizienten Anbieter digitaler Services und zum Vorreiter als „Smart City“.

„Wir sind die erste Metropolgemeinde Südafrikas mit einem prozessgesteuerten Programm für Leistungen an Bedürftige. Wir sind überzeugt, dass wir damit etwas ganz Neues erreichen und neue Einnahmequellen für die Verwaltung erschließen können.“

Vuyani Zware, Requirements Management and Solutions Delivery der Verwaltung Ekurhuleni

CERN



Die Europäische Organisation für Kernforschung CERN in der Nähe von Genf ist die weltweit größte Forschungsanlage für Teilchenphysik. Wissenschaftler aus der ganzen Welt führen hier physikalische Experimente mit dem Teilchenbeschleuniger Large Hadron Collider (LHC) durch. Die Leistungsfähigkeit des LHC darf durch nichts beeinträchtigt werden. Zu überwachen ist dafür ein ununterbrochener Strom riesiger Datenmengen. Ein Teil der Daten wird von der am CERN entwickelten Steuerungs- und Überwachungsplattform C2MON verarbeitet, die mehr als 94.000 Sensoren von verschiedenen technischen Anlagen überwacht. In einem ersten Schritt werden die nahezu 99 Prozent der Rohdaten ausgefiltert ohne relevante Information zu verlieren. Dennoch bleiben ca. 1,7 Millionen nicht-redundante Events pro Tag, die von C2MON analysiert werden. Dabei trägt die In-Memory Data Management Technologie Terracotta der Software AG zur Hochverfügbarkeit des Systems bei. Ob Stromversorgung, Temperaturen, Schleusenstatus oder Belüftungssysteme – sämtliche Daten und zentralen Systeme werden kontinuierlich überwacht und in Echtzeit analysiert. Damit wird eine extrem hohe Verfügbarkeit von 99,97 Prozent erreicht.

„Am CERN dürfen Fehler nur in minimalem Umfang passieren, und die Systemverfügbarkeit ist ein kritischer Faktor, der über Erfolg und Misserfolg entscheidet. Wenn Entwickler und Betriebsingenieure in Echtzeit und ohne Unterbrechung Daten bekommen, können sie bei der kleinsten Abweichung sofort handeln und verhindern, dass Dinge aus dem Ruder laufen.“

Matthias Bräger, Softwareentwickler am CERN

Fujitsu



Fujitsu ist das führende japanische IKT-Unternehmen mit einer großen Bandbreite an Technologieprodukten und -services. Über 170.000 Mitarbeiter unterstützen Kunden in mehr als 100 Ländern. Fujitsu wächst mit seinem Servicegeschäft rasant und gilt mittlerweile als eines der weltweit führenden IT-Service-Unternehmen. Dies führte zu wachsenden Anforderungen an die IT, wie mehr Flexibilität der Kundenschnittstellen, mehr Support rund um die Uhr, Kosteneffizienz sowie schnellere Integration neuer Kunden. Aufgrund der anspruchsvollen Service Level Agreements (SLA) und der damit verbundenen Risiken von Vertragsstrafen (SLA-Compliance) ist eine zuverlässige IT geschäftskritisch. Deshalb hat Fujitsu weltweit die Prozesse mithilfe von webMethods standardisiert, um Kosten zu senken und zugleich die Flexibilität im Kundenservice zu erhöhen. Über 300 Partnerunternehmen und 17 Backend-systeme konnten schnell und einfach integriert werden und der Aufwand für die Einbindung neuer Kunden wurde um 30 Prozent gesenkt. Dank webMethods kann Fujitsu über sieben Millionen Service-dokumente im Monat verarbeiten. Neukunden werden somit schneller bedient und kommen von Anfang an in den Genuss einer neuen, höheren Servicequalität.

„Wir können unsere IT-Infrastruktur an neue Geschäftsbedürfnisse, Prozessveränderungen und Technologien anpassen – all das hilft uns schneller und agiler zu sein“

Benno Zollner, CIO bei Fujitsu Technology Solutions

Ausgewählte Kundenreferenzen



Software AG-Aktie

Historische Zinstiefs, niedriger Ölpreis und Geopolitik dominieren Börsenjahr

Sowohl in den USA als auch in Europa befand sich der Leitzins am Anfang des Jahres auf dem damals historischen Tiefstand von 0,25 Prozent. In der letzten Fed-Sitzung des Jahres wurde klar, dass die US-Notenbanker vorerst an ihrer Politik des „billigen Geldes“ festhalten. Im Juni senkte die EZB den Zins auf ein Rekordtief von 0,15 Prozent und sorgte an den europäischen Märkten für Feierlaune. Der DAX reagierte umgehend und knackte die 10.000-Punkte-Marke. Im Spätsommer erfolgte eine erneute Reduktion auf nur noch 0,05 Prozent. Erstmals diskutierten die Marktteilnehmer die Möglichkeit von Negativzinsen.

Auf Jahressicht hat der Euro bezüglich des US-Dollars rund 12% an Wert verloren. Anhaltende Konjunkturprobleme in einigen Euroländern stehen einer erstarkten US-Wirtschaft gegenüber. Damit hat zwar die Kaufkraft in Europa eingebüßt, der niedrige Euro-Devisenkurs wirkt jedoch belebend für die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft.

Eine schwächelnde Nachfrage und hohe Kapazitäten wurden dem Ölpreis in der zweiten Jahreshälfte zum Verhängnis. Im Juni erreichte der Ölpreis WTI einen Höchststand von 106 US-Dollar. Danach sank der Index deutlich und erreichte zum Jahresende 54 US-Dollar.

Der Konflikt in der Ukraine prägte das gesamte Jahr 2014. Neben den baltischen Staaten äußerten sich auch andere Länder im Osten Europas besorgt. Auch Russland selbst hatte im Jahresverlauf schwer an der Ukraine-Krise und ihren Folgen zu tragen. Der Rubel notierte im Jahresverlauf deutlich schwächer.

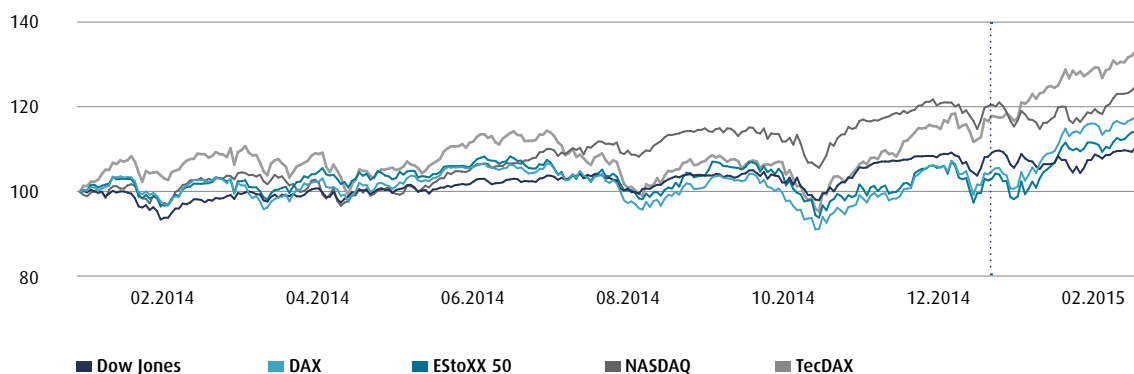
Auch die europäische Finanzkrise, die erstmals 2011 den Zusammenhalt des Wirtschaftsraumes auf eine harte Probe stellte, gab Anlass zu erneuter Beachtung. Der Euro-Rettungsfonds musste Griechenland gleich mehrfach unterstützen. Ende des Jahres sorgte die Furcht der Anleger an den griechischen Finanzmärkten für schwere Turbulenzen.

Die Software AG ist in über 70 Ländern aktiv. Veränderungen von Währungsrelationen, politischen Gegebenheiten oder anderen Maßnahmen in diesen Ländern können das Tagesgeschäft und auch die weitere Geschäftsentwicklung auf Landesebene beeinflussen. Ein nur mittelbarer Einflussfaktor stellt der Ölpreis dar. Rückläufige Preise entlasten energieintensive Konzerne und geben erweiterten Spielraum, um beispielsweise in den Bereich IT zu investieren.

Kapitalmärkte im Seitwärtstrend

Deutsche Emittenten wie Zalando oder Rocket Internet brachten den Markt für Börsengänge im abgelaufenen Jahr in Deutschland in Schwung. Im September gab der chinesische Internetgigant Alibaba sein Börsendebüt. Alle drei

Aktienindizes im Vergleich (indiziert)



Unternehmen sind im Bereich digitaler Online-Geschäfte aktiv und zeigen einmal mehr, welche wirtschaftliche Bedeutung dem Thema der Digitalisierung im Markt beige-messen wird.

An den Aktienmärkten reflektierte sich die geopolitische Situation als rasante Achterbahnfahrt. Wesentliche Indizes bewegten sich 2014 insgesamt seitwärts. Erst zum Jahresausklang verbesserte sich die Stimmung an den internationalen Kapitalmärkten und ließ einige Indizes aus ihrem Seitwärtskorridor nach oben hin ausbrechen. Eine international lockere Geldpolitik, das niedrige Zinsniveau und der günstige Ölpreis sind Faktoren, die diese Entwicklung unterstützten.

So gelang es dem Euro-Stoxx-50 zum Jahresende hin Boden gutzumachen und das Börsenjahr mit einem Plus von 2 Prozent zu beenden. Die Jahresendrally des Deutschen Leitindex DAX bescherte dem Index ein neues Allzeithoch von 10.093 Punkten. Schlussendlich legte der DAX aus Jahressicht um 4 Prozent auf einen Schlussstand von 9.806 Punkten zu. Das deutsche Technologiebarometer TecDAX, in dem auch die Aktie der Software AG notiert, konnte im Schlusspurt noch stärker aufholen und verzeichnete eine Jahresentwicklung auf einen Endstand von 1.371 Zählern, ein Plus von 18 Prozent seit Jahresbeginn.

Jenseits des Atlantiks ergab sich ein leicht anderes Bild. Die US-amerikanischen Indizes beendeten bereits zur Jahresmitte ihren Seitwärtstrend und waren dann von einer stetigeren

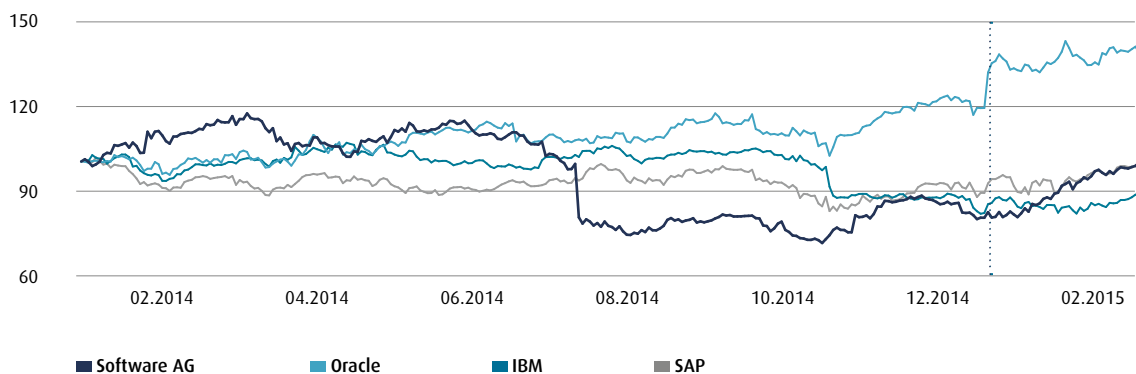
Aufwärtsbewegung geprägt. Der Dow Jones gewann in den vergangenen zwölf Monaten 9 Prozent. Der Nasdaq Index zeigte eine ebenfalls dynamische Entwicklung und verzeichnete einen Jahreszuwachs von 20 Prozent.

Die Entwicklung der Software AG-Aktie

In das Berichtsjahr gestartet mit einem Kurs von 25,57 Euro, verzeichnete die Software AG Aktie mit einem Plus von 6 Prozent zur Jahresmitte am 30.06.2014 zunächst einen positiven Start. Mit einem Kurs von 29,11 Euro markierte die Aktie am 6. März 2014 ihr Jahreshoch. Im ersten Quartal waren Technologiewerte gefragt; der TecDAX legte deutlich stärker zu als der DAX. Die Software AG informierte Anfang April 2014 über den vollständigen Verkauf ihres SAP-Beratungsgeschäfts. Der Kapitalmarkt honorierte diesen strategischen Schritt und die damit verbundene Fokussierung auf das Produktgeschäft mit einem Kurszuwachs der Software AG-Aktie von 2,5 Prozent auf einen Wert von 27,00 Euro. Zur weiteren positiven Entwicklung des ersten Halbjahres trugen auch die Ergebnisse des ersten Quartals 2014 bei, die am 2. Mai 2014 veröffentlicht wurden.

Die Ad-Hoc Mitteilung vom 15. Juli 2014 zu den Ergebnissen des zweiten Quartals 2014 wurde vom Kapitalmarkt mit einem deutlichen Kursabschlag quittiert. Die überraschende Zurückhaltung der Kunden bei großen Infrastrukturprojekten führte zu reduzierten Lizenzumsätzen im Geschäftssegment BPE. Der Ausblick für das Gesamtjahr wurde daraufhin

Kursentwicklung Software AG im Vergleich zur Peergroup (indiziert)



abgesenkt. Die Aktie schloss an diesem Tag mit einem Kurs von 20,00 Euro.

Im weiteren Jahresverlauf konnte die Aktie diesen Abschlag zunächst nicht wieder aufholen. Am 16. Oktober 2014 erreichte die Aktie mit 17,80 Euro ihren Jahrestiefstkurs. Mit den Ergebnissen des dritten Quartals 2014, die am 29. Oktober 2014 veröffentlicht wurden und eine Trendwende durch sequentielles Wachstum des Lizenzumsatzes aufzeigten, erhielt die Kursentwicklung wieder positive Impulse, wenngleich ein gänzlich Wiederaufholen bis zum Jahresende nicht mehr möglich war. Aus Jahressicht notierte die Aktie der Software AG 19 Prozent schwächer und beendete den Handel am 30. Dezember 2014 bei einem Kurs von 20,20 Euro.

Die Aktie der Software AG startete positiv in das Börsenjahr 2015. Mit Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse des vierten Quartals 2014 am 28. Januar 2015 konnte die Software AG die gestiegene Unternehmensprofitabilität unter Beweis stellen, was zu einem Kursanstieg über die Marke von 23 Euro hinaus führte. Dieser Aufwärtstrend setzte sich auch im Februar weiter fort.

In der TecDAX-Rangliste der Deutschen Börse AG nimmt die Software AG-Aktie zum Jahresende weiterhin eine Position im vorderen Drittel ein und zeigt mit Platz 8 im Handelsumsatz ihre gute Liquidität.

Auch im Börsenjahr 2014 übererfüllte die Software AG-Aktie mit einem täglichen Handelsvolumen auf XETRA von durchschnittlich 348.302 Stück die Liquiditätsanforderung der

Börse und spart damit die Kosten für einen Designated Sponsor zur Sicherung ausreichender Handelsvolumina. Dies ist auch deshalb bemerkenswert, weil ein großer Teil des Volumens inzwischen auf außerbörsliche Handelsplätze verlagert wurde.

Rekorddividende vorgeschlagen

Am 16. Mai 2014 hielt die Software AG die jährliche ordentliche Hauptversammlung in Darmstadt ab. Die anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre repräsentierten 65,9 Prozent der Stimmrechte. Für das Geschäftsjahr 2013 wurde die Zahlung einer Dividende von 0,46 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie beschlossen. Das Ausschüttungsvolumen belief sich auf 36,3 Millionen Euro, was einer Ausschüttungsquote von 27 Prozent des Konzern-Nettoergebnisses 2013 entspricht. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2013 (Xetra-Schlusskurs 25,40 Euro) stieg die Dividendenrendite auf 1,8 Prozent (Vorjahr: 1,4 Prozent).

Auch für das abgelaufene Geschäftsjahr setzt das Unternehmen seine angemessene Dividendenpolitik fort. Für das Geschäftsjahr 2014 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende auf Rekordniveau in Höhe von 0,50 Euro je Aktie vor. Damit würde – basierend auf dem Jahresschlusskurs 2014 von 20,20 Euro – erneut eine Steigerung der Dividendenrendite auf dann 2,5 Prozent einhergehen. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung wird sich die Ausschüttungssumme für 2014 damit auf insgesamt 39,5 Millionen Euro belaufen. Die durch die Software AG zurückgekauften Aktien sind nicht dividendenberechtigt.

Kennzahlen zur Aktie

	2014
Jahresschlusskurs in Euro	20,20
Jahreshöchstkurs in Euro	29,11
Jahrestiefstkurs in Euro	17,75
Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zum Ende des Geschäftsjahres	86.943.945
Börsenkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres in Mio. Euro	1.756,3
Streubesitz (Free Float) in %	62,06

Basis: XETRA Schlusskurse

Aktionärsstruktur

Mit 29 Prozent der ausstehenden Aktien ist die Software AG-Stiftung unverändert der größte Anteilseigner sowie wichtiger Ankerinvestor der Software AG. Als eigenständige und gemeinnützige Förderstiftung des bürgerlichen Rechts mit Sitz in Darmstadt zielt das Engagement der Software AG-Stiftung auf Projekte in den Bereichen Erziehung und Bildung, Kinder- und Jugend-, Behinderten- und Altenhilfe. Darüber hinaus ist sie Förderin in vielfältigen Wissenschaftsbereichen sowie der Naturhilfe.

Zum Jahresende 2014 hielt die Software AG rund 8.025.101 Stück eigene Aktien (9,2 Prozent des Grundkapitals) im Bestand. Aus den Bestandspositionen der Software AG-Stiftung und den selbstgehaltenen Aktien des Unternehmens ergibt sich für die Software AG ein Streubesitz (Free Float) von rund 62 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 Aktionärsbasis der Software AG ist weiterhin breit gestreut und umfasst institutionelle sowie private Investoren aus dem In- und Ausland. Die regionale Analyse der Aktienbestände des identifizierten Streubesitzes ergibt, dass 35 Prozent der Anteile in Deutschland, 24 Prozent in den USA, 14 Prozent in Skandinavien und 10 Prozent in Großbritannien gehalten werden. Weitere Investoren kommen mit 6 Prozent aus Frankreich und 3 Prozent aus Benelux.

Seit Mitte des Jahres 2014 registrieren wir ein verstärktes Interesse von langfristig orientierten Anlegern die Cashflow-starke Unternehmen mit ansprechender Dividendenrendite bevorzugen. Hier kann die Software AG durch das nachhaltig werthaltige und wachsende Wartungsgeschäft überzeugen.

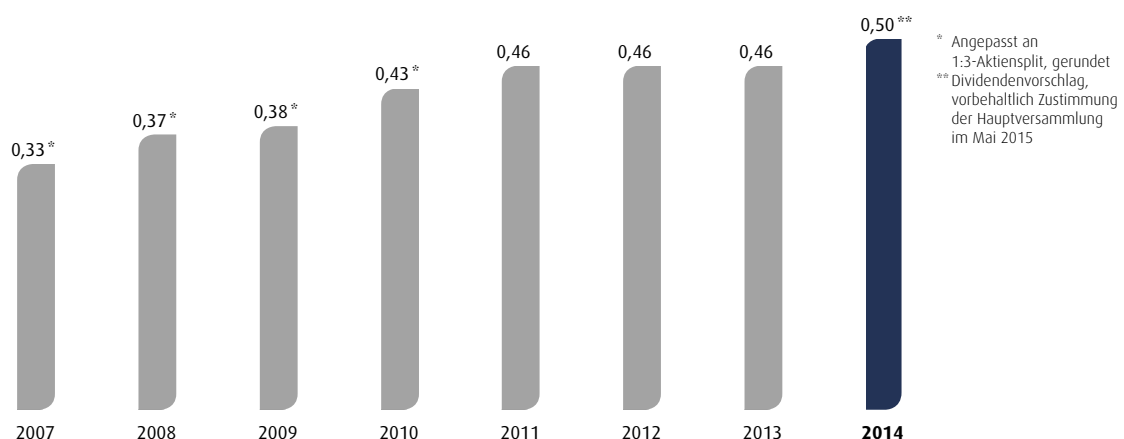
Zum Jahresende hielten neben der Software AG-Stiftung und der Software AG selbst nur die Fidelity FMR LLC mit ca. 3,5 Prozent des stimmberechtigten Kapitals einen Aktienanteil, der eine aktienrechtliche Meldeschwelle berührte. Aktuelle Informationen zur Aktionärsstruktur können Sie unserer Website entnehmen unter:

www.softwareag.com/de/inv_rel/stockinfo/structure/

Kontinuierlicher Investoren-Dialog

Eine aktive Investor Relations-Arbeit zeichnet sich neben einem kontinuierlichen Dialog mit bestehenden Investoren durch die gezielte Ausweitung der Investorenbasis aus. Die zielgenaue Ansprache potenzieller Investoren gehört zu den Herausforderungen der Investor Relations-Arbeit und bedarf einer genauen Analyse regionaler Finanzmärkte. Auch im kommenden Jahr legt das Investor Relations-Team seinen Fokus auf die aktive Ansprache von langfristig orientierten Value-Investoren. Entsprechend der mittelfristigen Unternehmens-Zielsetzung, bei moderatem organischem Wachstum durch eine kontinuierliche Verbesserung der Produktivität die Ergebnismarge und den Gewinn zu steigern, sind das nachhaltige und Cashflow starke Geschäftsmodell sowie

Dividende pro Geschäftsjahr seit 2007 in EUR je Aktie



die kontinuierliche Dividendenentwicklung die entscheidenden Investmentkriterien.

Im vergangenen Jahr gab es im Rahmen von 17 Konferenzen u. a. in Deutschland, Großbritannien und den USA die Möglichkeit, zahlreiche bestehende und potenzielle Investoren zu treffen. Der Vorstand und das Investor Relations-Team standen an 21 Roadshow-Tagen an wichtigen Finanzplätzen in Europa und den USA für Einzel- und Gruppengespräche zur Verfügung. Gerne nutzten Investoren auch die Möglichkeit, sich telefonisch oder bei einem Gespräch direkt vor Ort am Hauptsitz des Unternehmens in Darmstadt zu informieren.

Im Geschäftsjahr 2014 konnte über 400 Investoren und Analysten das Geschäftsmodell sowie die Unternehmensstrategie erläutert werden.

Im Rahmen des jährlichen Investor Days in Darmstadt und der Investor-Relations-Präsenz auf der CeBIT nutzen Investoren und Analysten die Gelegenheit, sich über aktuelle Trends, Produkte und Dienstleistungen sowie die Unternehmensstrategie zu informieren. Anlässlich der internationalen Kundenveranstaltung „Innovation World“ in New Orleans

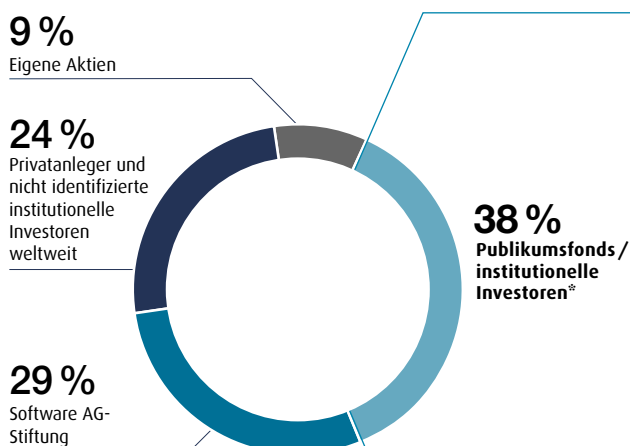
(USA) konnten tiefe Einblicke in die Portfoliostrategie und die neue Digital Business Plattform gewonnen werden.

In den USA hat die Software AG seit 2005 ein Level I American Depositary Receipt (ADR) Programm implementiert. Es ermöglicht US-Investoren den Kauf und Handel von nichtamerikanischen Wertpapieren in US-Dollar. Ziel ist es, eine höhere Akzeptanz und Visibilität bei US-Investoren zu erreichen.

Breite Marktabdeckung durch internationale Finanzinstitute

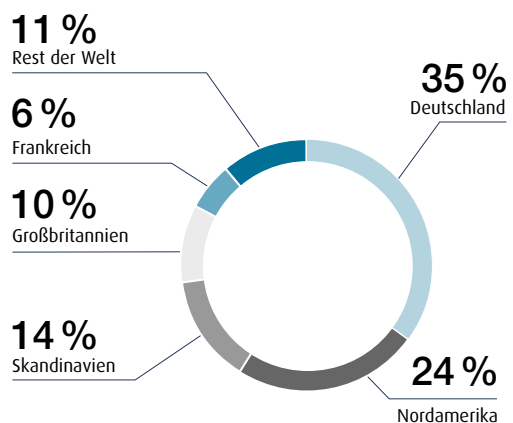
Für Investoren und Finanzmedien stellen die Erläuterungen und Empfehlungen der Finanzanalysten eine wichtige Informationsquelle dar. Auch im Jahr 2014 genoss die Software AG eine hohe Aufmerksamkeit bei den Finanzanalysten, was sich in der Zahl sowie in der Bedeutung der berichtenden Institutionen reflektiert. Derzeit beschäftigen sich Analysten von 23 Bankhäusern mit der Software AG und veröffentlichen regelmäßig ihre Studienergebnisse. Anfang Februar 2015 wurde die Aktie der Software AG von 18 Finanzanalysten neutral oder positiv bewertet. Das durchschnittlich erwartete Kursziel aller Analysten lag dabei bei 23 Euro.

Aktionärsstruktur nach Investorengruppen



* Quelle: ThomsonOne, Software AG Angaben, Februar 2015

Aktionärsstruktur nach Ländern



Ausgezeichnete Investor-Relations-Arbeit

Das Investor-Relations-Team der Software AG hat sich auch im vergangenen Jahr der umfassenden und zeitnahen Kommunikation mit den Kapitalmarktteilnehmern verschrieben und dies kontinuierlich vorangetrieben. Dabei werden hohe interne Anforderungen als Maßstab gesetzt, allen Anlegern einen gleichen Informationsstand zu ermöglichen und Missverständnisse im Kapitalmarkt zeitnah auszuräumen. Dabei steht auch die kontinuierliche Verbesserung im Vordergrund, auch Anregungen seitens der Zielgruppe aufzugreifen und so die Kommunikationsgestaltung stetig zu optimieren.

Die zahlreichen Investor-Relations-Events sowie eine Vielzahl an persönlichen Gesprächen und Telefonaten sowie die Hauptversammlung bilden neben der Investor-Relations-Website die Grundlage der Investor-Relations-Arbeit.

Zum wiederholten Mal wurde die Investor-Relations-Arbeit der Software AG von Kapitalmarktteilnehmern im Rahmen des Deutschen-Investor-Relations-Preises positiv beurteilt. Im Ranking das vom Wirtschaftsmagazins Wirtschaftswoche und Thomson Reuters Extel durchgeführt wurde nahm die Software AG im TecDAX Platz 3 ein. Zudem wurden zwei Mitglieder des Investor-Relations-Teams unter die besten 5 Investor-Relations-Manager des europäischen Software- und Service-Sektors gewählt.

Über unsere Investor-Relations-Website stellen wir allen Akteuren des Kapitalmarktes zeitnah aktuelle und wesentliche Informationen zur Verfügung. Im jährlich durchgeführten IR-Website-Ranking „IR Benchmark“ des Unternehmens NetFederation wurde dies erneut honoriert und die Software AG belegte mit ihrer Investor-Relations-Website im TecDAX weiterhin Platz 1.

Stammdaten zur Aktie

ISIN	DE 0003304002
WKN	330400
Symbol	SOW
Reuters	SOWG.DE
Bloomberg	SOW GY
gelistet an	Börse Frankfurt
Börsensegment	Prime Standard
Index	TecDAX
IPO am	26.04.99
Emissionspreis	30 EUR*
Aktiensplit	1:3 (2011)

* Vor 1:3-Aktiensplit (Mai 2011)

Indizes

CDAX-GESAMTINDEX (PERF)
DAX INTERN.100 TR EUR
DAXPL.MAXIM.DIVI.TR.EUR
DAXPLUS FAM.30 TR EUR
DAXPLUS FAMILY PERF-IND.
DAXSEC. ALL SOFTWARE TR
DAXSECTOR SOFTWARE TR
DAXSUB. ALL SOFTW.TR
DAXSUBSEC. SOFTWARE.PR
DAXSUPERS.INFOR.TE.TR
HDAX PERFORMANCE-INDEX
MIDCAP MKT TR
Prime ALL SH. TR
TECDAX TR
TECHN. ALL SHARE TR

Corporate-Governance-Bericht

Alle in dieser Erklärung zur Unternehmensführung/Corporate-Governance-Bericht enthaltenen Angaben geben den Stand vom 10. Februar 2015 wieder.

Grundverständnis

Gute Corporate Governance ist bei der Software AG ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung. Vorstand und Aufsichtsrat fühlen sich ihr verpflichtet, 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.

Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand

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 besteht aus derzeit vier Mitgliedern. Dem Vorstand gehören die Herren Karl-Heinz Streibich, Arnd Zinnhardt, Dr. Wolfram Jost und Eric Duffaut an:

Karl-Heinz Streibich

Jahrgang 1952, Diplom-Ingenieur (FH) für Nachrichtentechnik, ist seit September 2003 Vorstandsvorsitzender der Software AG. Er ist bestellt bis 2018. Seine Zuständigkeit umfasst folgende Konzernfunktionen: Corporate Communications, Global Legal, Global Audit, Processes & Quality, Corporate Office, Global Information Services, Corporate University und Top-Management-Entwicklung.

Er ist Mitglied des Aufsichtsrates der Deutschen Telekom AG, der Dürr AG und der Deutschen Messe AG (nicht börsen-

notiert), sowie ehrenamtlich tätig im Präsidium des deutschen IT-Verbands BITKOM und hält den Co-Vorsitz der Arbeitsgruppe 3 „Innovative IT-Angebote des Staates“ des Nationalen IT-Gipfels der Bundeskanzlerin. Zudem ist er Mitbegründer des deutschen Exzellenzclusters für Software und ist Mitglied des Wirtschafts- und Zukunftsrates der hessischen Landesregierung.

Arnd Zinnhardt

Jahrgang 1962, Diplom-Kaufmann, ist seit Mai 2002 Mitglied des Vorstands der Software AG und in dieser Funktion verantwortlich für die Bereiche Finanzwesen, Controlling, Human Resources, Steuern, Treasury, Mergers & Acquisitions, Business Operations, Investor Relations und Globaler Einkauf. Seit 14. Dezember 2010 hat er zusätzlich die Funktion des Arbeitsdirektors der Software AG inne. Er ist bestellt bis 2016. Herr Zinnhardt ist Mitglied des Verwaltungsrats der Hessischen Landesbank (Helaba). Darüber hinaus ist Herr Zinnhardt Mitglied des Investment Committee der MainIncubator GmbH, Frankfurt.

Dr. rer. nat. Wolfram Jost

Jahrgang 1962, Diplom-Kaufmann, ist seit August 2010 Mitglied des Vorstandes der Software AG und verantwortlich für Forschung und Entwicklung und Produktmanagement sowie Produktmarketing. Er ist bestellt bis 2018.

Eric Duffaut

Jahrgang 1962, ist seit Oktober 2014 Mitglied des Vorstands der Software AG und verantwortlich für die Bereiche Global Sales, Consulting Services und Marketing. Er ist bestellt bis 2019.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Regelmäßig wird der Aufsichtsrat vom Vorstand zeitnah und umfassend über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Strategie, die Unternehmensplanung sowie die Risikolage, das Risikomanagement und die Einhaltung der Compliance unterrichtet. Der Aufsichtsrat setzt auf Vorschlag des Personalausschusses die Vergütung der Mitglieder des Vorstands fest, beschließt das Vergütungssystem für den Vorstand und überprüft es regelmäßig. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat, leitet die Sitzungen des Aufsichtsrats und hält mit dem Vorsitzenden des Vorstands

regelmäßig zwischen den Aufsichtsratssitzungen Kontakt und berät mit ihm die Strategie, die Planung, 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 wesentlich sind, vom Vorstandsvorsitzenden unverzüglich informiert. Die Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, sind in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Bei Bedarf tagt der Aufsichtsrat ohne den Vorstand.

Die Aufsichtsratsmitglieder der Aktionäre waren im Geschäftsjahr 2014 Herr Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender, Produktionsleiter ZDF), Herr Prof. Dipl. Oec. Willi Berchtold (Unternehmer), Herr Heinz Otto Geidt (Vertreter der Software AG Stiftung), Herr Prof. Dr. Phil. nat. Dipl.-Phys. Hermann Requardt (Mitglied des Vorstands der Siemens AG, CEO Healthcare, Leitung Corporate Technology), Frau Dipl.-Kffr. Anke Schäferkordt (Mitglied des Vorstands der Bertelsmann AG; CEO RTL Group) und Herr Dipl.-Ing. (TU) Alf Henryk Wulf (Vorsitzender des Vorstands der Alstom Deutschland AG).

Die Belegschaft der Software AG und ihrer Tochtergesellschaften in Deutschland hat ihre Vertreter im Aufsichtsrat am 27. August 2010 gewählt. Als Arbeitnehmervertreter waren im Berichtsjahr folgende Personen Mitglieder des Aufsichtsrats: Frau Maria Breuing (gerichtlich bestellt mit Wirkung zum 26. Juni 2014), Herr Peter Gallner (Gewerkschaftssekretär Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft VERDI), Frau Dietlind Hartenstein (Mitarbeiterin der Software AG), Frau Monika Neumann (stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Mitarbeiterin der SAG Deutschland GmbH und Vorsitzende des Gesamtbetriebsrats der Software AG), Herr Roland Schley (Mitarbeiter der Software AG) (ausgeschieden mit Ablauf des 31. Mai 2014), Herr Martin Sperber-Tertsunen (Gewerkschaftssekretär IG Metall) sowie Herr Karl Wagner (Mitarbeiter der Software AG).

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. Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben neben dem nach Mitbestimmungsgesetz obligatorischen Vermittlungsausschuss vier Ausschüsse eingerichtet.

Der Personalausschuss bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie die Bestellung, Wiederbestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern betreffen. Er hat vier Mitglieder. Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung, der Abschlussprüfung, des Risikomanagements und der Compliance. Der Strategieausschuss befasst sich im Schwerpunkt mit der Vorbereitung und Erfolgskontrolle von Akquisitionen, Partnerschaften und Joint Ventures. Beide Ausschüsse haben jeweils sechs Mitglieder. Der Nominierungsausschuss schlägt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidaten der Anteilseignerseite für die Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vor. Er besteht aus drei Vertretern der Kapitalanteilseigner. Mit Ausnahme des Nominierungsausschusses sind sämtliche Ausschüsse paritätisch besetzt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr trat der Personalausschuss sechsmal zusammen, der Prüfungsausschuss zweimal. Der Nominierungsausschuss und der Strategieausschuss tagten im Berichtsjahr nicht. Vorstand, Aufsichtsrat und die Ausschüsse arbeiten mit dem Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung der Software AG eng zusammen.

Jährlich evaluieren die Mitglieder des Aufsichtsrats die Effizienz der Gremienarbeit; anhand eines Fragebogens werden alle Bereiche der Arbeit des Aufsichtsrats von den Mitgliedern beurteilt. Die Ergebnisse dieser jährlichen Effizienzprüfung werden ausführlich im Gremium diskutiert und gegebenenfalls werden Maßnahmen zur Effizienzsteigerung vereinbart.

Weitere Einzelheiten zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse können dem aktuellen Bericht des Aufsichtsrats, der auf den Seiten 48 ff. dieses Geschäftsberichts abgedruckt ist, entnommen werden. Nähere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats inklusive Lebenslauf und ihren Zugehörigkeiten zu den Ausschüssen finden Sie unter www.softwareag.com/de/company/people/svb

Der Aufsichtsrat hat sich für seine Zusammensetzung folgende Ziele gegeben: die Mitglieder sollen aktiv im Berufsleben stehen und nicht älter als 65 Jahre sein. Sie sollen entweder aus den Bereichen ITK und Medien oder Unternehmens-IT kommen, als Entwicklungsvorstand eines großen Technologieunternehmens tätig sein, die Anforderungen an Unternehmen mittelständischer Größenordnung kennen oder vertiefte Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechnungslegung

oder Abschlussprüfung haben. Weiter sollen 25 Prozent der Mitglieder Frauen sein, und die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen mit den Anforderungen und Verantwortlichkeiten der zweistufigen Organstruktur des deutschen Aktienrechts vertraut sein. Die Besetzung des Aufsichtsrats entspricht dieser Zielsetzung.

Die Amtszeiten der am 21. Mai 2010 gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats enden mit Ablauf der Hauptversammlung im Jahre 2015, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2014 beschließt. Auf die dann stattfindenden Wahlen – und auch auf alle vorher eventuell notwendig werdenden Wahlen – wird der Aufsichtsrat bei Erstellung der Wahlverschlüsse die oben genannten Grundsätze anwenden und die Grundsätze bis dahin einer regelmäßigen Überprüfung unterziehen.

Jederzeit im Geschäftsjahr 2014 gehörte dem Aufsichtsrat die vom Aufsichtsrat gemäß Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex festgelegte Anzahl von sechs unabhängigen Mitgliedern an.

Die Software AG unterhält keine direkten oder mittelbaren geschäftlichen Beziehungen zu Mitgliedern des Aufsichtsrats. Es existieren insbesondere keine Berater- und sonstigen Dienstleistungs- oder Werkverträge untereinander.

Nach Ansicht des Vorstands der Gesellschaft ist der Aufsichtsrat des Unternehmens nicht nach den für ihn maßgebenden gesetzlichen Vorschriften zusammengesetzt. Der Aufsichtsrat besteht derzeit nach § 7 Abs. 1 Nr. 1 Mitbestimmungsgesetz und Paragraph 9 Absatz 1 der Satzung aus zwölf Mitgliedern, von denen nach dem Mitbestimmungsgesetz jeweils sechs Mitglieder von den Anteilseignern und den Arbeitnehmern gewählt sind. Die Software AG beschäftigt in der Regel mehr als 500, jedoch in der Regel nicht mehr als 2.000 Arbeitnehmer im Sinne von § 1 Absatz 1 Drittelbeteiligungsgesetz und § 1 Absatz 1 Mitbestimmungsgesetz. Damit findet nicht das Mitbestimmungsgesetz, sondern das Drittelbeteiligungsgesetz Anwendung.

Nach Ansicht des Vorstands ist der Aufsichtsrat demzufolge nach Maßgabe der §§ 1 Absatz 1 Nr. 1, 4 Absatz 1 Drittelbeteiligungsgesetz i. V. m. §§ 95, 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 Aktiengesetz zu zwei Dritteln aus Vertretern der Aktionäre und zu einem Drittel aus Vertretern der Arbeitnehmer zusammensetzen. Deshalb hat der Vorstand ein Statusverfahren nach § 97 AktG in Gang gesetzt. Die Veröffentlichung

der entsprechenden Bekanntmachung erfolgte am 2. Januar 2015 im Bundesanzeiger sowie durch Aushang in sämtlichen Betrieben der Gesellschaft und ihrer Konzernunternehmen. Das nach § 98 Absatz 1 AktG zuständige Gericht ist nach Kenntnis des Vorstands nicht innerhalb der Monatsfrist des § 97 Absatz 2 AktG angerufen worden, so dass der neue Aufsichtsrat nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammensetzen ist. Paragraph 9 Absatz 1 erster Halbsatz der Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern besteht. Der Vorstand beabsichtigt, im Rahmen der im Zusammenhang mit dem Übergang auf das Drittelbeteiligungsgesetz erforderlichen Anpassungen der Satzung der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Aufsichtsrat auf sechs Mitglieder zu verkleinern, von denen dann zwei gemäß § 4 Absatz 1 Drittelbeteiligungsgesetz Arbeitnehmervertreter sein müssen.

Die Neuwahl der Aufsichtsratsmitglieder der Aktionäre ist für die ordentliche Hauptversammlung am 13. Mai 2015 vorgesehen.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Hauptversammlung ist ein zentrales Organ der Software AG. Über dieses können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihre Stimmrechte ausüben. Die Software AG lädt ihre Aktionäre zur Teilnahme an ihrer Hauptversammlung ein. Hier werden wichtige Beschlüsse wie die Entlastung des Vorstands und Aufsichtsrats, die Wahl des Aufsichtsrats und des Abschlussprüfers, Satzungsänderungen sowie Kapital verändernde Maßnahmen gefasst. Nicht zuletzt entscheiden die Aktionäre über die Gewinnverwendung. Unsere Aktionäre erhalten regelmäßig nach einem festen Finanzkalender viermal im Jahr Informationen über die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Software AG. Die letzte ordentliche Hauptversammlung haben wir am 16. Mai 2014 in Darmstadt mit einer Präsenz von rund 95,94 Prozent des stimmberechtigten Kapitals durchgeführt. Die nächste ordentliche Hauptversammlung werden wir am 13. Mai 2015 in Darmstadt abhalten. Die Einberufung, den Geschäftsbericht sowie die vom Gesetz verlangten Berichte und Unterlagen macht die Software AG – wie auch in den vergangenen Jahren – zusammen mit der Tagesordnung leicht erreichbar und rechtzeitig auf ihrer Internetseite (www.softwareag.com/de/inv_rel/hv/) zugänglich.

Gemäß der Empfehlung des Corporate Governance Kodex führen wir die Hauptversammlung konzentriert in einem

Zeitraumen von möglichst vier Stunden durch. Im Sinne einer effizienten Durchführung hat der Versammlungsleiter die Möglichkeit, Redebeiträge zu straffen und bei umfangreichen Antworten auf bereits veröffentlichte detaillierte Informationen zu verweisen. Aktionäre, die nicht persönlich von ihrem Stimmrecht Gebrauch machen wollen, können dieses auch einem weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft übertragen. Die Hauptversammlung wird zudem in Teilen im Internet übertragen. Die Einladung zur Hauptversammlung, der Geschäftsbericht sowie die vom Gesetz verlangten Berichte und Unterlagen werden wie auch die Tagesordnung mit dem Tag der Einladung auf der Internetseite der Software AG leicht erreichbar zugänglich gemacht. Dort sind auch die Beschlüsse vorangegangener Hauptversammlungen sowie die Quartalsberichte der abgelaufenen Geschäftsjahre veröffentlicht.

Code of Business Conduct and Ethics

Die Software AG hat sich im Geschäftsjahr 2011 einen „Code of Business Conduct and Ethics“ (Verhaltenskodex) gegeben. Dieser ist auf der Internetseite der Software AG unter www.softwareag.com/de/inv_rel/csr/code_of_conduct 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. Im Berichtsjahr haben 72 zusätzliche Mitarbeiter erfolgreich an Schulungen zum Kodex teilgenommen und ein Schulungszertifikat erworben. Über Zweifelsfragen entscheidet das monatlich tagende Compliance Board. Insgesamt haben die Mitarbeiter der Software AG im Jahr 2014 18 Anfragen an das Compliance Board gerichtet. Das Compliance Board setzte sich im Berichtsjahr zusammen aus Frau Christine Schwab (General Counsel), Herrn Frank Simon (Senior Vice President Audit, Processes and Quality) und Herrn Hanjörg Beger (Senior Vice President Human Resources).

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (im Weiteren BDO), ist von der Hauptversammlung 2014 erneut zum Abschlussprüfer der Software AG gewählt worden.

BDO berät die Software AG außerdem bei einzelnen steuerlichen Sachverhalten im Zusammenhang mit Steuererklärungen und steuerlichen Außenprüfungen. Geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen

BDO und ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und der Software AG und ihren Organmitgliedern andererseits, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begründen könnten, haben zu keinem Zeitpunkt bestanden.

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 Deutschen Corporate Governance Kodex. BDO nimmt an den Beratungen des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung. Vor Erteilung des Prüfungsauftrags hat sich der Prüfungsausschuss von der Unabhängigkeit der BDO überzeugt.

Wesentliche Prüfungshonorare und Leistungen

In der Position allgemeine Verwaltungskosten sind Aufwendungen für Honorare des Konzernabschlussprüfers BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Höhe von 794 (Vj. 921) Tausend Euro enthalten. Davon entfallen 680 (Vj. 844) Tausend Euro auf die Abschlussprüfung der inländischen Gesellschaften und des Konzerns sowie 46 (Vj. 6) Tausend Euro auf Steuerberatungsleistungen und 68 (Vj. 71) Tausend Euro auf Sonstige Bestätigungsleistungen.

Offene und transparente Kommunikation

Die Software AG informiert alle Marktteilnehmer offen, transparent, umfassend und zeitnah. Wir haben auch im Geschäftsjahr 2014 an zahlreichen Investoren-Konferenzen, Roadshows und anderen Kapitalmarktveranstaltungen teilgenommen.

Weltweit konsistente Unternehmensbotschaften sind die Voraussetzung für das Vertrauen von Investoren, Analysten und Journalisten. Regulierungsbehörden sowie 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 in unserem Unternehmen gehandhabt wird. Sie sind auf unserer Unternehmenswebsite im Bereich Investor Relations unter dem Kapitel Corporate Governance nachzulesen. Investoren, Analysten und Journalisten werden von der Software AG nach

einheitlichen Kriterien informiert. Die Informationen sind für alle Kapitalmarktteilnehmer transparent.

Der Vorstand veröffentlicht Insiderinformationen, die die Software AG betreffen, unverzüglich, wenn er sich nicht im Einzelfall bei Vorliegen der Voraussetzungen für eine Selbstbefreiung von der Veröffentlichungspflicht befreit hat. Gemäß den gesetzlichen Vorgaben führen wir Insiderverzeichnisse, in denen Personen erfasst werden, die über Insiderkenntnisse verfügen und zur Vertraulichkeit angewiesen werden.

Für die europaweite Verbreitung unserer Pflichtmitteilungen nutzen wir einen geeigneten Dienstleister. Ad-hoc-Mitteilungen veröffentlichen wir in deutscher und englischer Sprache.

Dem seit dem 1. Januar 2007 gültigen „Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG)“ entsprechen wir ebenfalls vollständig. Wir übermitteln dem Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers wie vorgeschrieben alle publikationspflichtigen Unterlagen in elektronischer Form.

Ad-hoc-Mitteilungen und Pressemitteilungen sowie die Präsentationen von Presse- und Analystenkonferenzen und Roadshows werden umgehend auf der Internetseite der Software AG im Bereich Investor Relations veröffentlicht. Die entsprechenden Termine stehen in unserem Finanzkalender, der ebenfalls auf der Unternehmensseite einzusehen ist.

Die Software AG lässt von einem unabhängigen Beratungsunternehmen jährlich eine Perception Study durchführen. Damit wird die Wahrnehmung ihrer Finanzkommunikation von den Investoren und Finanzanalysten bewertet. Kritik und Anregungen sind für uns Ansporn für weitere Verbesserungen. Die zuletzt im November 2014 durchgeführte Studie erzielte eine Gesamtnote von 2,6.

Chancen und Risiken

Mit Chancen und Risiken geht die Software AG verantwortungsvoll um. Dazu trägt ein umfangreiches Chancen- und Risikomanagement bei, das die wesentlichen Risiken und Chancen identifiziert und überwacht. Dieses wird beständig weiterentwickelt und an sich ändernde Rahmenbedingungen angepasst. Unser Risikomanagement stellen wir im „Risiko- und Chancenbericht“ des vorliegenden Geschäftsberichts vor. Unternehmensstrategische Chancen werden im

Ausblick des Lageberichts beschrieben. Die Informationen zur Konzernrechnungslegung sind im Anhang zu finden.

Veränderung von Stimmrechtsanteilen (gemäß § 26 Abs. 1 WpHG)

Informationen zur Aktionärsstruktur der Software AG sind im Kapitel „Aktie“ zu finden. Die im Geschäftsjahr 2014 veröffentlichten Mitteilungen über die Veränderung von Stimmrechtsanteilen gemäß § 26 Abs. 1 WpHG sind auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht (www.softwareag.com/stimmrechtsmitteilungen).

Director's Dealings (Mitteilung über Geschäfte von Führungspersonen nach § 15a WpHG)

Das Unternehmen veröffentlicht auch den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente, insbesondere Derivate, durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Software AG sowie durch bestimmte mit diesen in einer engen Beziehung stehende Personen (Directors' Dealings). Diese Transaktionen sind unverzüglich nach Kenntnisnahme auf unserer Internetseite einzusehen.

Im Kalenderjahr 2014 wurde ein mitteilungspflichtiges Geschäft gemeldet (die Details sind im Internet unter www.softwareag.com/de/inv_rel/corpgovernance/direct_deal veröffentlicht).

Aktienoptionsprogramme

Für konkrete Angaben über die Aktienoptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Software AG verweisen wir auf den ausführlichen Vergütungsbericht, der im Lagebericht abgedruckt ist (siehe Seite 93).

Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern

Mitglieder des Vorstands

	Anzahl der Aktien
Karl-Heinz Streibich	5.250
Arnd Zinnhardt	25.353
Dr. Wolfram Jost	0
Eric Duffaut	0

Der individuelle Aktienbesitz der Mitglieder des Aufsichtsrats setzt sich wie folgt zusammen:

Mitglieder des Aufsichtsrats

	Anzahl der Aktien
Dr. Ing. Andreas Bereczky	0
Willi Berchtold	0
Maria Breuing Heinz Otto Geidt	1.600
Hermann Requardt	0
Anke Schäferkordt	0
Alf Henryk Wulf	400
Monika Neumann	708
Peter Gallner	0
Dietlind Hartenstein	0
Karl Wagner	183
Martin Sperber Tersunen	0
Insgesamt	2.891

Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG von Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG, Darmstadt, zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat erklären hiermit, dass im Geschäftsjahr 2014 (1. Januar bis 31. Dezember 2014) den Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 und vom 24. Juni 2014 mit den nachfolgend dargestellten Ausnahmen entsprochen wurde und wird. Ergänzend erläutern Vorstand und Aufsichtsrat folgendes:

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 6, „die Vergütung soll insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsbestandteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen.“

Für die langfristige aktienbasierte Vergütung (PPS und MIP) wurden Höchstgrenzen eingeführt. Diese betragen für die PPS 200 % des durchschnittlichen Ausgabekurses, für Optionen des MIP III 45,00 Euro je Teilnahmerecht und für MIP IV Optionen 55,00 Euro je Teilnahmerecht. Hierfür mussten die laufenden Programme und die Vorstandsverträge geändert werden, was Zugeständnisse hinsichtlich der Programmausgestaltung erforderlich machte, da die Berechtigten einer Vertragsänderung ansonsten nicht zugestimmt hätten. Im Gegenzug für die Einführung von Höchstgrenzen in allen drei Komponenten der aktienbasierten Vergütung entfällt die TecDAX-Anpassung der PPS bedingt mit Ablauf des Jahres 2016, wurde die Laufzeit des MIP III um drei Jahre bis zum 30. Juni 2019 verlängert und wurde die zusätzliche Ausübungsschwelle des MIP IV von 60,00 Euro – bei unverändertem Ausübungskurs von 41,34 Euro – gestrichen. Zumindest letzteres stellt nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand der Gesellschaft eine nachträgliche Änderung eines Erfolgsziels dar. Eine solche nachträgliche Änderung soll nach dem Kodex (Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 8) ausgeschlossen sein. Der Aufsichtsrat hat deshalb eingehend abgewogen, welche Abweichung von den Empfehlungen des Kodex schwerer wiegt und hat die Einführung betragsmäßiger Höchstgrenzen für die einzelnen Vergütungsbestandteile und die Gesamtvergütung als wichtiger erachtet. Dementsprechend bestehen nun auch Höchstgrenzen für die Vergütung insgesamt, jedoch ist eine Abweichung von Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 8 hinsichtlich des Wegfalls der Ausübungsschwelle des MIP IV von 60,00 Euro zu erklären.

Der neu beschlossene Management Incentive Plan (MIP V) hat nur ein Erfolgsziel, namentlich die Steigerung des Kurses der Aktien der Gesellschaft um 30 % innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren, wobei dieser Kurs im dritten Laufzeitjahr an mindestens zehn aufeinanderfolgenden Tagen dieses Erfolgsziel erreicht haben muss. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass weitere operative Unternehmensziele in diesem Erfolgsziel aufgehen, erklären aber vorsorglich dennoch eine Abweichung von Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 7.

Darmstadt, den 2. Februar 2015

Software AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Bericht des **Aufsichtrats**



DR. ING. ANDREAS BEREZCKY

Vorsitzender des Aufsichtrats

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Die Software AG ist im Geschäftsjahr 2014 weiter auf ihrem Weg zum Software-ausstatter des digitalen Unternehmens vorangeschritten. Der Verkauf des verbliebenen SAP-Consultinggeschäfts und die Bestellung eines vierten Vorstandsmitglieds, bei dem die Verantwortung für alle unmittelbar kundenbezogenen Aufgaben konzentriert liegt, stellen ebenfalls wichtige Meilensteine auf diesem Weg dar. Im Mittelpunkt der Aktivitäten der Software AG stehen heute mehr denn je die Kunden, die sich mit höchst unterschiedlichen Anforderungen mit dem Ziel der Digitalisierung ihres Geschäftsmodells an die Software AG richten, und das Software AG-Softwareproduktangebot, auf das sich nun auch alle Beratungsleistungen der Software AG fokussieren. Der Aufsichtrats hat die Fortentwicklung der Strategie sowie ihre Umsetzung durch den Vorstand eng begleitet und freut sich, mit Eric Duffaut einen international erfahrenen „Chief Customer Officer“ für die Software AG gewonnen zu haben. Der Aufsichtrats ist davon überzeugt, dass diese Konzentration auf das Kerngeschäft und die Bündelung der Kundenthemen in einem eigenen Vorstandsresort dem Unternehmen hilft, die anspruchsvollen mittel- und langfristigen Wachstumsziele zu erfüllen und dadurch den Marktwert des Unternehmens entsprechend zu erhöhen.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2014 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 allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Software AG 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.

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. Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat ist von enger, vertrauensvoller Kooperation und einem offenen, konstruktiven Dialog geprägt.

Die Beratungen im Aufsichtsrat erstreckten sich auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie die Maßnahmen der Strategieumsetzung und des Risikomanagements.

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 bedürfen, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden. Entscheidungsrelevante Unterlagen wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der jeweiligen Sitzung zugeleitet.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr zu acht ordentlichen Sitzungen zusammengekommen, wobei pro Quartal mindestens eine Sitzung stattfand. Darüber hinaus führte der Aufsichtsrat zwei außerordentliche Sitzungen durch, wobei er einmal von der satzungsgemäß eingeräumten Möglichkeit Gebrauch machte, eine Sitzung telefonisch abzuhalten. Sofern ein Mitglied des Aufsichtsrats verhindert war, an einer Sitzung teilzunehmen, war die Möglichkeit zur telefonischen Teilnahme

oder zur schriftlichen Stimmabgabe eröffnet. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen.

Die Sitzungsteilnahme der Mitglieder an den 2014 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

Aufsichtsrat 2014	30.01.	17.03.	31.03.	16.05.	16.05.	27.06.	01.08.	19.08.	31.10.	08.12.
Bereczky	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Berchtold	x	x	x	x	x	x	x	tel.	x	x
Breuing	entfällt	entfällt	entfällt	entfällt	entfällt	x	x	x	x	x
Gallner	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Geidt	e*	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Hartenstein	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Neumann	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Requardt	x	e*	x	e	x	x**	e	tel.	x	e*
Schäferkordt	e*	x	x	x	x	x	x	tel.	x	x
Schley	x	x	x	x	x	entfällt	entfällt	entfällt	entfällt	entfällt
Sperber-Tertsunen	x	e*	x	x	x	x	x	x	x	x
Wagner	x	x	x	x	x	x	x	tel.	x	x
Wulf	x	x	x	x	x	x	x	tel.	x	x

entfällt = zum diesem Zeitpunkt noch nicht/nicht mehr Mitglied des Aufsichtsrats

e = entschuldigt

tel. = telefonische Teilnahme

* = Schriftliche Stimmabgabe

** = teilweise

In der Bilanzsitzung am 17. März 2014 wurden in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2013 diskutiert und diese dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung die Beschlussvorschläge für die Tagesordnung der Hauptversammlung verabschiedet. In Vorstandsangelegenheiten legte der Aufsichtsrat, nachdem die Wirtschaftsprüfer die Korrektheit ihrer Berechnung bestätigt hatten, die erzielte variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 fest. Auch hat der Aufsichtsrat entschieden, dass das Vergütungssystem hinsichtlich der aktienbasierten variablen Vergütung, den sogenannten Performance Phantom Shares (PPS), wie folgt geändert wird: Einerseits wird ein Cap eingeführt, nach dem sich der PPS-Wert bis zur Auszahlung maximal verdoppeln darf (200 Prozent des durchschnittlichen Zuteilungskurses aller PPS im Bestand eines Vorstandsmitglieds), andererseits entfällt das so genannte TecDAX-Adjustment für solche PPS, die erst nach dem 1. Januar 2017 ausgeübt werden, vorausgesetzt der PPS-Inhaber ist zum 30. Juni 2016 noch bei der Gesellschaft beschäftigt.

In der außerordentlichen telefonischen Aufsichtsratssitzung am 31. März 2014 wurde der Verkauf des SAP-Consultinggeschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz intensiv diskutiert und der Aufsichtsrat stimmte der Transaktion zu.

Am 16. Mai 2014, dem Tag der Hauptversammlung, wurden zwei Sitzungen durchgeführt. In der ersten Sitzung vor Beginn der Hauptversammlung lag der Schwerpunkt die Geschäftsentwicklung des ersten Quartals 2014. Nach der Hauptversammlung wurde eine weitere Sitzung durchgeführt, in der als Schwerpunkt mit einem unabhängigen Berater verschiedene Vergütungsmodelle für das Topmanagement vor allem im Wettbewerbsmarkt USA erörtert und diskutiert wurden.

Die nächste Sitzung fand am 27. Juni 2013 statt; diese hatte die Strategie der Software AG (Status der Umsetzung und Perspektiven) zum Inhalt.

In seiner außerordentlichen Sitzung am 19. August 2014 befasste sich der Aufsichtsrat mit der Bestellung von Eric Duffaut als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft.

Auf der Sitzung am 31. Oktober 2014 hat sich der Aufsichtsrat mit der Vorstandsvergütung befasst und die Ergebnisse der vom Personalausschuss beauftragten Vergütungsstudie diskutiert. Nach eingehender Prüfung folgte der Aufsichtsrat der Empfehlung des Personalausschusses und kam zu dem Ergebnis, dass unter Berücksichtigung der durchgeführten Innen- und Außenvergleiche das Vergütungssystem für Mitglieder des Vorstands der Software AG ausgewogen und die Vergütung der Vorstandsmitglieder angemessen ist. Auf Empfehlung des Personalausschusses beschloss der Aufsichtsrat nach eingehender Diskussion außerdem Änderungen der bestehenden Management-Incentive-Programme (MIP) sowie ein neues Management-Incentive-Programm. Für alle Vergütungskomponenten der Mitglieder des Vorstands gelten nun Wertobergrenzen (Caps).

In seiner letzten Sitzung im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat u. a. auf Empfehlung des Personalausschusses und nach eigener intensiver Diskussion die konkrete Ausgestaltung des MIP V sowie die Zuteilungen der MIP V Stock Appreciation Rights an den Vorstand beschlossen.

Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Personal-, Prüfungs- und Nominierungsausschuss, einen Strategieausschuss sowie den gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz vorgeschriebenen Vermittlungsausschuss 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 Ausschussvorsitzende berichtete im Aufsichtsratsplenum über das Ergebnis der jeweiligen Ausschusssitzungen.

Der Vermittlungsausschuss hat die gesetzlich vorgeschriebenen vier Mitglieder und ist paritätisch besetzt. Vorsitzender ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Vermittlungsausschuss ist 2014 nicht zusammengetreten.

Der Personalausschuss bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie die Regelung zu Bezügen von Vorstandsmitgliedern betreffen. Er hat vier Mitglieder und ist paritätisch besetzt. Vorsitzender ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Personalausschuss tagte im Geschäftsjahr 2014 sechsmal. Er befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands, insbesondere mit den Zielvereinbarungen der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014, der Vorbereitung der Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat über die Zielerreichung der Mitglieder des Vorstands und der daraus resultierenden Festlegung der erzielten variablen Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013, der Bestellung von Herrn Eric Duffaut als Mitglied des Vorstands sowie dem Vorstandsvergütungssystem. Der Personalausschuss beauftragte 2014 die Durchführung einer Vergütungsstudie, die sowohl einen Innenvergleich mit den relevanten und vom Aufsichtsrat festgelegten Mitarbeitergruppen der Gesellschaft als auch einen Außenvergleich mit dem Wettbewerb zum Gegenstand hatte.

Die Mitglieder des Personalausschusses nahmen an den Sitzungen wie folgt teil:

Personalausschuss 2014	30.01.	17.03.	19.08.	15.09.	17.10.	08.12.
Bereczky	x	x	x	x	tel.	x
Neumann	x	x	x	x	tel.	x**
Hartenstein	x	x	x	x	tel.	x
Wulf	x	x	tel.	x	tel.	x

** teilweise

Der Prüfungsausschuss befasst sich mit Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Halbjahres- und Quartalsberichte, der Abschlussprüfung, insbesondere der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sowie der Wirksamkeit des Risikomanagements. Der Ausschuss hat sechs Mitglieder und ist paritätisch besetzt. Vorsitzender des Prüfungsausschusses ist Herr Prof. Willi Berchtold. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2014 zweimal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 17. März 2014 in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer mit dem Jahresabschluss und Lagebericht, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014 und der entsprechenden Beschlussempfehlung des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Am 8. Dezember 2014 befasste sich der Prüfungsausschuss u. a. mit dem internen Controlling- und Auditsystem der Software AG, dem Risikobericht sowie den Ergebnissen der Vorprüfung und die Prüfungsschwerpunkte für die Abschlussprüfung 2014.

Die Mitglieder des Prüfungsausschusses nahmen an den Sitzungen wie folgt teil:

Prüfungsausschuss 2014	17.03.	08.12.
Berchtold	x	x
Breuing	entfällt	x
Gallner	x	x
Geidt	x	x
Hartenstein	entfällt	x
Schäferkordt	x	x
Schley	x	entfällt
Wagner	x	entfällt

entfällt = zum diesem Zeitpunkt nicht Mitglied des Prüfungsausschusses

Der Strategieausschuss besteht aus sechs Mitgliedern. Er ist paritätisch besetzt. Der Ausschuss befasst sich im Schwerpunkt mit der Vorbereitung und Erfolgskontrolle strategischer Partnerschaften, Akquisitionen sowie Joint Ventures. Vorsitzender ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Strategieausschuss trat 2014 nicht zusammen.

Vorsitzender des Nominierungsausschusses ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr 2014 nicht.

Jahresabschlussprüfung

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2014 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, erteilt.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 sowie der Lagebericht wurden unter Einbeziehung der Buchführung von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat und dem Vorstand durch den für die Durchführung der Prüfung verantwortlichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Berichte auf ihren Sitzungen am 9. März 2015 eingehend geprüft. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung an und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns unterstützt der Aufsichtsrat.

Corporate-Governance-Kodex

Auch im Geschäftsjahr 2014 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Aufsichtsrat hat in seinen Sitzungen am 17. März 2014, 31. Oktober 2014 und 8. Dezember 2014 die Einführung von Wertobergrenzen (Caps) in allen Bestandteilen der Vorstandvergütung beschlossen und diese jeweils auch vertraglich mit den betroffenen Mitgliedern des Vorstands umgesetzt. Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2014 zu jedem Zeitpunkt mindestens sechs unabhängige Mitglieder im Sinne der Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex an.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch für das Jahr 2014 individuell ausgewiesen (siehe Vergütungsbericht auf Seite 93 ff. des Geschäftsberichts 2014). Erstmalig kommen hierzu die einschlägigen Mustertabellen des Deutschen Corporate Governance Kodex in ihrer Form der Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 24. Juni 2014 zur Verwendung. Das System der Vergütung der Mitglieder des Vorstands ist im Jahr 2014, abgesehen von der Einführung der erwähnten Wertobergrenzen (Caps) und der in diesem Zusammenhang erwähnten Vereinbarungen, unverändert geblieben.

Interessenkonflikte auf Seiten der Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Berichtsjahr nicht aufgetreten. Es wurden keine Verträge mit Aufsichtsratsmitgliedern abgeschlossen.

Über die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich im Corporate-Governance-Bericht (siehe Seite 42 ff. des Geschäftsberichts 2014). Die Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft unter www.softwareag.com/de/inv_rel/corp-governance/compliance/ veröffentlicht.

Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

In Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG ergaben sich 2014 folgende personelle Veränderungen:

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2014 wurde Herr Eric Duffaut zum Mitglied des Vorstands der Gesellschaft bestellt.

Durch den Verkauf des SAP-Consultinggeschäfts hat Herr Roland Schley den Software AG-Konzern mit Wirkung zum 1. Juni 2014 verlassen. Ihm folgte im Wege der gerichtlichen Bestellung mit Wirkung zum 27. Juni 2014 Frau Maria Breuing nach.

In seiner Sitzung vom 19. August 2014 haben die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat im Zuge der Nachfolge von Herrn Roland Schley im Prüfungs- und Strategieausschuss folgende Neuverteilung der Mandate der Arbeitnehmervertreter vorgenommen: Karl Wagner wechselt vom Prüfungsausschuss in den Strategieausschuss, Maria Breuing folgt Herrn Roland Schley im Prüfungs- und im Strategieausschuss nach und Frau Dietlind Hartenstein wechselt vom Strategieausschuss in den Prüfungsausschuss. Frau Dietlind Hartenstein wurde in der Sitzung des Prüfungsausschusses vom 8. Dezember 2014 zur neuen stellvertretenden Vorsitzenden des Prüfungsausschusses der Software AG gewählt.

Nach Ansicht des Vorstands der Gesellschaft ist der Aufsichtsrat des Unternehmens nicht nach den für ihn maßgebenden gesetzlichen Vorschriften zusammengesetzt. Der Aufsichtsrat besteht derzeit nach § 7 Abs. 1 Nr. 1 Mitbestimmungsgesetz und Paragraph 9 Absatz 1 der Satzung aus zwölf Mitgliedern, von denen nach dem Mitbestimmungsgesetz jeweils sechs Mitglieder von den Anteilseignern und den Arbeitnehmern gewählt sind. Die Software AG beschäftigt in der Regel mehr als 500, jedoch in der Regel nicht mehr als 2.000 Arbeitnehmer im Sinne von § 1 Absatz 1 Drittelbeteiligungsgesetz und § 1 Absatz 1 Mitbestimmungsgesetz. Damit findet nach Ansicht des Vorstands nicht das Mitbestimmungsgesetz, sondern das Drittelbeteiligungsgesetz Anwendung.

Nach Ansicht des Vorstands ist der Aufsichtsrat demzufolge nach Maßgabe der §§ 1 Absatz 1 Nr. 1, 4 Absatz 1 Drittelbeteiligungsgesetz i. V. m. §§ 95, 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 Aktiengesetz zu zwei Dritteln aus Vertretern der Aktionäre und zu einem Drittel aus Vertretern der Arbeitnehmer zusammenzusetzen. Deshalb hat der Vorstand der Gesellschaft ein Statusverfahren nach § 97 AktG eingeleitet; die Bekanntmachung nach § 97 I AktG wurde am 2. Januar 2015 im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Der Aufsichtsrat dankt des Weiteren dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2014.

Darmstadt, 9. März 2015

Der Aufsichtsrat

DR. ANDREAS BEREZKY

Vorsitzender

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter sonstige Erläuterungen auf den Seiten 178 ff. des Geschäftsberichts 2014 sowie im Internet unter www.softwareag.com/de/company/people/svb

Konzernlagebericht

58 _ Geschäft und Rahmenbedingungen

- 58** _ Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit
- 61** _ Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie

63 _ Wirtschaftsbericht

- 63** _ Überblick über den Geschäftsverlauf
- 65** _ Ertragslage
- 72** _ Finanzlage
- 75** _ Vermögenslage
- 79** _ Sonstige Immaterielle Vermögenswerte
- 81** _ Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

83 _ Risiko- und Chancenbericht

- 83** _ Risiko- und Chancenmanagementsystem
- 83** _ Organisation des Risikomanagementsystems
- 85** _ Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken
- 92** _ Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns
- 92** _ Rating der Software AG

92 _ Nachtragsbericht

93 _ Vergütungsbericht

108 _ Prognosebericht

- 108** _ Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren
- 110** _ Erwartete Ertragslage
- 111** _ Erwartete Finanzlage

113 _ Übernahmerechtliche Angaben

114 _ Erklärung zur Unternehmensführung

Geschäft und Rahmenbedingungen

Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Rechtliche Konzernstruktur

Der Software AG-Konzern wird vom Mutterunternehmen Software AG als Holding weltweit geführt. Die wirtschaftliche Lage der 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 Aktiengesellschaft in einem Konzernlagebericht zusammen. Soweit nicht anders genannt, wird nachfolgend unter dem Namen „Software AG“ der Software AG-Konzern verstanden.

Geschäftsfelder und Organisationsstruktur

Die Software AG ist Technologieführer im neu aufgebauten Bereich Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software und forciert die Entwicklung von Produkten zur Echtzeit-Analyse, die großes Potenzial im Wachstumsmarkt Industrie 4.0 (Internet der Dinge) haben. Die Software AG begleitet die Transformation ihrer Kunden zum digitalen Unternehmen. Wir unterstützen sie dabei, ihre IT-Infrastruktur so flexibel zu gestalten, dass sich diese den sich ständig ändernden Marktanforderungen schnell und einfach anpassen lassen. Diese Flexibilität und Agilität sind entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Denn sie sind gefordert, sich immer wieder neu auf die kurzen Innovationszyklen in der IT und auf die fortschreitende Digitalisierung unserer Wirtschaft und Gesellschaft einzustellen. Wenn ihnen die Transformation zum digitalen Unternehmen gelingt, können Sie Wettbewerbsvorteile nutzen.

Unternehmen von heute werden zunehmend mit neuen Wettbewerbern und Marktentwicklungen konfrontiert, wie sie etwa durch internetbasierte Geschäftsmodelle und Globalisierungstrends entstehen. Angesichts der zunehmenden Komplexität in den Unternehmensabläufen, in den riesigen Datenmengen und in der IT-Infrastruktur sowie des ständigen Marktwandels müssen sie schnell reagieren und ihre Prozesse den neuen Anforderungen anpassen. Gefragt sind neben Produktinnovationen daher auch kontinuierliche Prozessinnovationen, die mehr Flexibilität für schnelle Anpassungen zulassen. Diese erreichen sie nur mit Hilfe agiler IT-Systeme. Das Ziel eines jeden Unternehmens sind letztlich nachhaltig optimierte Prozesse, das heißt „Business Process Excellence“.

Mit unserem umfassenden Angebotsportfolio bieten wir den Unternehmen sowohl Investitionsschutz für die bestehende IT-Architektur als auch Zukunftsfähigkeit für die Integration moderner Technologien. Die Lösungen der Software AG bauen auf vorhandenen IT-Landschaften auf, die sich meist über Jahre hinweg schrittweise und teils sehr heterogen entwickelt haben. Diese komplexen Infrastrukturen entsprechen irgendwann nicht mehr dem aktuellen Stand der Technik, so dass sie steigende Kosten für die Pflege nach sich ziehen und ihren eigentlichen Zweck nicht mehr erfüllen – nämlich Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt ist eine Transformation unumgänglich und die IT-Systeme müssen integriert und modernisiert werden. Dabei geht es nicht um den einfachen Austausch von IT-Anwendungssystemen, sondern um eine tiefgreifende und kontinuierliche Weiterentwicklung aller Prozesse im Unternehmen. Ein Kreislauf entsteht. Mit Hilfe von adaptiven und skalierbaren Technologien lassen sich Geschäftsprozesse ändern und optimieren. Mit ihren Produkt- und Dienstleistungsangeboten sieht sich die Software AG als Motor für diesen Transformationskreislauf, der alle Unternehmen im digitalen Zeitalter gleichermaßen betrifft.

Der Software AG-Konzern gliedert seine Geschäftsaktivitäten in die drei Berichtssegmente Business Process Excellence (BPE), Enterprise Transaction Systems (ETS) und Consulting.

- Das Segment Business Process Excellence (BPE) umfasst vollständig integrierte Softwarelösungen für das Geschäftsprozessmanagement von Unternehmen und Organisationen aller Branchen und Größen. Wesentliche Säulen in diesem Segment sind die Produktfamilien web-Methods und ARIS (Prozess- und Integrationssoftware) sowie die Produkte von Terracotta. Im Jahr 2013 haben wir das BPE-Produktportfolio durch fünf Technologieakquisitionen ausgebaut: Apama, die führende Technologie für Complex Event Processing (CEP), Alfabet, ein führender Anbieter von Enterprise Architecture Management und IT Portfolio Management, metaquark, ein Softwareunternehmen für mobile Lösungen, LongJump, ein Cloud-Plattform-Anbieter sowie JackBe, ein führender Anbieter für die Visualisierung und Analyse von Daten in Echtzeit. Diese Technologien wurden im Geschäftsjahr 2014 systematisch und erfolgreich integriert.

- Im traditionellen Geschäftssegment Enterprise Transaction Systems (ETS) bieten wir seit Unternehmensgründung Datenbanklösungen für Großrechner sowie die Entwicklung und Modernisierung von großrechnerbasierten IT-Systemen. Damit sorgen wir für langfristigen Investitionsschutz bei unseren Kunden. Denn die Hochleistungsdatenbank Adabas und die Entwicklungsumgebung Adabas-Natural sind bereits seit mehr als 40 Jahren in den IT-Landschaften großer Unternehmen und öffentlicher Verwaltungen etabliert. Unser Ziel ist es, diese klassischen Softwareanwendungen, die das technische Rückgrat ihrer Kernprozesse bilden, für neue Technologien sowie für BPE-Lösungen zu öffnen.
- Das Segment Consulting wurde im Berichtsjahr konsolidiert und umfasst seit Juni 2014 ausschließlich Services für die eigenen Softwareprodukte. Bis dahin gehörten noch SAP-Beratungsleistungen zu diesem Segment. Bis Ende Mai 2014 hatte die Software AG ihr SAP-Servicegeschäft stufenweise veräußert, um sich auf ihr Kerngeschäft des eigenen margenstarken Produktbereichs zu konzentrieren. Durch die Konsolidierung dieser Serviceaktivitäten kann sich das Unternehmen nun als Software-Produkt-Haus positionieren und den Fokus auf die Entwicklung, den Vertrieb und den Service rund um die eigenen Produkte legen. Das Ziel dieser Portfoliobereinigung war der Rückzug aus unprofitablen Märkten und die Erhöhung des Segmentergebnisses.

Wesentliche Standorte

Die Software AG ist weltweit an mehr als 80 Standorten für ihre Kunden tätig. Hauptsitz der Gesellschaft ist Darmstadt (Deutschland). Die größten Standorte befinden sich in Darmstadt (Deutschland), Madrid (Spanien), Bangalore (Indien), Or-Yehuda (Israel) und Reston (USA).

Die Software AG arbeitet intensiv daran, ihre Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt zu verstärken. Dieser weltweit größte IT-Markt birgt großes Potenzial und wird in Zukunft ein wesentlicher Treiber für unser Geschäft sein. Deshalb haben wir einige strategische Funktionen wie die Leitung der Mergers & Acquisitions-Abteilung und die Führung des globalen Marketings im Silicon Valley angesiedelt. Die Region südlich von San Francisco, in der auch unser Tochterunternehmen Terracotta seinen Hauptsitz hat, ist als Keimzelle innovativer Start-Up-Unternehmen bekannt – zukunftssträchtige Unternehmen, in die es sich zu investieren lohnt. Dort entstehen nicht nur technologische Trends, vielmehr können wir dort auch frühzeitig Ver-

marktungspotenziale erkennen und uns eng mit möglichen Partnern vernetzen.

Um das Geschäft mit Prozess- und Integrationssoftware im öffentlichen Sektor der USA voranzutreiben, haben wir 2013 die US-Tochtergesellschaft „Software AG Government Solutions“ mit Sitz in Reston, Virginia, gegründet. Als ausländisches Unternehmen erhöhen wir damit unsere Chancen, bei öffentlichen Ausschreibungen der US-Regierung Berücksichtigung zu finden, denn die Auftraggeber legen bei IT-Projekten Wert darauf, dass Sachverhalte von nationaler Sicherheit nicht das Land verlassen.

Leitung und Kontrolle

Die Software AG wird seit 1. Oktober 2014 von einem vierköpfigen Vorstand geführt, zuvor bestand der Vorstand aus drei Mitgliedern. Der Vorstand wird von einem aus zwölf Mitgliedern zusammengesetzten Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten.

Detaillierte Informationen zur Unternehmensführung finden Sie im „Corporate-Governance-Bericht“ auf den Seiten 42 bis 47.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

In den Geschäftssegmenten BPE und ETS werden sowohl Lizenzerträge als auch Wartungserlöse für unsere Softwareprodukte erzielt. Im Segment Consulting werden seit 1. Juni 2014 Beratungsleistungen ausschließlich für die unternehmenseigenen Produkte erbracht, nachdem das Geschäft mit SAP-Services im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft vollständig veräußert worden war.

Produkt- und Markenportfolio

Unser gesamtes neues BPE-Produktportfolio wurde in der sogenannten „Digital Business Plattform“ gebündelt.

Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Produktfamilien fünf Kernthemen zugeordnet:

- Business and IT Transformation: Die ARIS-Produkte optimieren Geschäftsprozesse – von Strategie und Analyse bis zu Design und Controlling. Die Alfabet-Software verzahnt die Transformation von Geschäftsprozessen eng und ganzheitlich mit daraus folgenden Anpassungen der IT-Systeme.
- Intelligent Business Operations: Diese Plattform enthält die Produkte webMethods (Operational Intelligence) und Apama (Streaming Analytics) für Big-Data-Analysen in Echtzeit und Entscheidungslogik.

- Agile Processes: Die Produkte webMethods für Business Process Management und webMethods für Agile Apps dienen dem Management der agilen Anwendungen.
- Integration: Die Lösungen webMethods für Integration und webMethods für API (Anwendungsprogrammierschnittstellen)-Management sorgen für die Integration von Systemen und Prozessen.
- In-Memory Data Fabric: Die Software Terracotta nutzt die In-Memory-Technologie, also die Speicherung großer Datenmengen im Hauptspeicher, zur Verwaltung riesiger Datenbestände (Big Data) und erlaubt einen extrem schnellen Datenzugriff.

Komplettiert wird das Produktspektrum durch das ETS-Themenfeld Transaction Processing sowie das Software AG Cloud-Angebot mit Cloud-Versionen einiger BPE-Produkte. Die Produktfamilien ARIS, Alfabet, webMethods, Apama, Terracotta und Software AG Cloud sind dem Geschäftsfeld BPE zugeordnet. Adabas und Natural bilden das Produktangebot des Geschäftsfelds ETS.

Der Verkauf unserer Softwareprodukte zieht in der Regel Beratungs-, Wartungs- und Servicegeschäft nach sich. Denn die Technologien müssen mit Fachexpertise in die spezifischen IT-Umgebungen unserer Kunden integriert und anschließend erweitert, angepasst und auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten werden. Ein globales Team entwickelt länder- und geschäftsbereichsübergreifend das Service- und Wartungsgeschäft weiter, was die Kundennähe und Kundenbindung fördert.

Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Strategie und Produkte“ auf den Seiten 12 bis 15.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Die Software AG hat sich weltweit als einer der führenden Anbieter im Bereich Business Process Excellence (BPE) etabliert. Die Zusammensetzung unseres Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen ist laut zahlreichen Analystenstudien auf dem Weltmarkt einmalig und verschafft unserem Unternehmen in dem sich konsolidierenden Softwaremarkt eine starke Wettbewerbsposition.

Durch die Erreichung der kritischen Größe in den Kernmärkten Europas und den Ausbau der Standorte in Nordamerika hat sich unser Marktzugang verbessert. Zudem haben wir ab Oktober 2014 durch die Neuausrichtung aller kundenzentrierten Aktivitäten in einem Vorstandsressort und

die Einführung eines fokussierten und skalierbaren Vertriebsmodells, das durch die Erweiterung des Partner-Ökosystems gestützt wird, die Basis für eine effektive Marktbearbeitung und eine höhere Produktivität geschaffen.

Mit diesen Alleinstellungsmerkmalen entsprechen wir dem zunehmenden Kundenbedarf nach Prozessverbesserung und positionieren uns in ausgesprochenen Wachstumsmärkten. Auf dem Weg zum digitalen Unternehmen ist die Harmonisierung und Integration von IT-Prozessen der Schlüssel für die langfristige Sicherung des Geschäftserfolgs im globalen Wettbewerb. Für unsere Kunden liefert unser branchenübergreifendes Portfolio herstellerunabhängige Lösungen und deckt den kompletten Prozesslebenszyklus in den Unternehmen ab. Durch die Unterstützung der gesamten Wertschöpfungskette lassen sich fortlaufend Prozessinnovationen ableiten.

Auszeichnung durch Marktstudien

Zahlreiche Studien renommierter Forschungsinstitute belegen die Strategie und Qualität des Produktangebots der Software AG. Seit Jahren zeichnen die Marktanalysten das Portfolio der Software AG immer wieder mit Bestnoten und Führungspositionen in ihren Ranglisten aus. Auch im Geschäftsjahr 2014 erhielten wir zahlreiche positive Bewertungen für unsere Lösungen.

Insgesamt wird die Software AG in folgenden 13 Marktsektoren von Forrester und Gartner als „Leader“ positioniert:

- Gartner Magic Quadrant for On-Premises Application Integration Suites
- Gartner Magic Quadrant for Application Services Governance
- Gartner Magic Quadrant for Business Process Analysis Tools
- Gartner Magic Quadrant for Business Process Management Suites
- Gartner Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools
- Gartner Magic Quadrant for Enterprise Governance, Risk and Compliance Platforms
- Gartner Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications
- Forrester Wave for Big Data Streaming Analytics Platforms
- Forrester Wave for Enterprise Architecture Management Suites
- Forrester Wave for Elastic Caching Platforms
- Forrester Wave for Hybrid Integration
- Forrester Wave for Integrated SOA Governance
- Forrester Wave for SOA Service Life-Cycle Management

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Software ist der fundamentale Werkstoff für die gerade stattfindende Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft und der nächsten industriellen Revolution (Industrie 4.0 oder „Internet der Dinge“). Innovative Produkte und Dienstleistungen sind ohne Software in Zukunft nicht mehr denkbar. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft wird entscheidend von der Fähigkeit abhängen, softwarebasierte Produkte und Dienstleistungen mit höchster Qualität zu erstellen. Die Softwarekompetenz wird die Voraussetzung dafür sein, dass Deutschland seine führende Stellung im Ingenieurwesen halten und seine Position als führende Exportnation untermauern kann. Von einer dynamischen und erfolgreichen deutschen Softwareindustrie – als Querschnittstechnologie – gehen wichtige Impulse für sämtliche Wirtschaftszweige und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft aus. Deshalb engagieren sich führende Technologieunternehmen, wie beispielsweise die Software AG, für einen prosperierenden, deutschen Software-Cluster und fördern den Dialog zwischen Industrie, Wissenschaft und der öffentlichen Hand.

Umgekehrt ist es überlebenswichtig für die Softwareindustrie auf eine stabile, sichere und leistungsfähige Infrastruktur zugreifen zu können. Dazu gehört neben klaren rechtlichen Rahmenbedingungen etwa zur Sicherheit von Cloud-Angeboten auch der Ausbau von schnellen Breitbandnetzen mit genügend Leitungskapazitäten.

Makroökonomische Unsicherheiten und Währungsschwankungen können sich spürbar auf das global ausgerichtete Geschäft der Software AG auswirken.

Weitere rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren finden Sie im „Risiko- und Chancenbericht“ auf den Seiten 83 bis 92.

Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Damit wir den Wert unseres Unternehmens nachhaltig steigern, wollen wir weiter profitabel wachsen und die Finanzkraft des Konzerns kontinuierlich erhöhen. Zur Erreichung dieser strategischen Ziele verwenden wir ein internes Steuerungssystem. Als relevante Kennzahlen betrachten wir vor allem den BPE- und ETS-Produktumsatz auf Basis der IFRS-Rechnungslegung sowie das operative Ergebnis (non-IFRS) und die operative Ergebnismarge (non-IFRS). Im

ersten Halbjahr 2014 war die absolute Höhe des operativen Ergebnisses die zentrale Steuerungsgröße. Seit dem zweiten Halbjahr steht die operative Ergebnismarge (non-IFRS) für die unternehmensinterne Steuerung im Fokus.

Das operative Ergebnis ist bei der Software AG wie folgt definiert:

Ergebnis vor allen Steuern

+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze durch Kaufpreisallokationen
+ Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte
+ Aufwendungen aus aktienkursabhängigen Vergütungen
+ Restrukturierungs- / Abfindungsaufwand
+ Sonstige Einmaleffekte
= Operatives Ergebnis (non-IFRS)

Die operative Marge entspricht EBITA (non-IFRS) dividiert durch den Konzern-Gesamtumsatz. Wie für die meisten Unternehmen der Softwarebranche sind für uns kapitalorientierte Steuerungsgrößen von untergeordneter Bedeutung. Das liegt daran, dass unser Geschäftsmodell nur in geringem Maße Kapital bindet. In unserem Geschäft stellt der Personalaufwand den wesentlichen Aufwandsblock dar.

Monitoring von Umsatz und Ergebnis

Für die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Dienstleistungen haben wir permanent Umsatz und Kosten im Blick. Dabei stellen die Lizenzumsätze den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze dar. Aus diesem Grund beobachten wir auf allen Managementebenen intensiv, wie sich die Lizenzumsätze über den Zeitverlauf entwickeln.

Außerdem überwachen wir ständig 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 beobachten wir stets das operative Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines unserer wichtigsten Ziele ist die kontinuierliche Verbesserung der Vertriebseffizienz. Diese erreichen wir durch unser neu geschaffenes Vorstandsressort mit globaler Verantwortung für Vertrieb, Service und Marketing, hoch qualifizierte Mitarbeiter und Partner, reibungslose globale Prozesse sowie durch wachsende Projektgrößen.

Weitere Potenziale ergeben sich durch unsere regionen-übergreifende Vertriebs- und Servicestruktur.

Kostenmanagement

Alle Kostenpositionen im Konzern unterliegen einer strengen Budgetkontrolle. Dabei überprüfen wir monatlich bei einzelnen Profit- und Cost-Centern, ob die Budgets eingehalten wurden und wie sich die prognostizierten Kosten entwickeln. Die Grundlage dafür bildet ein dynamisches Budgetmodell. Damit bleibt das Kostenbudget in Relation zur Umsatzentwicklung in den wesentlichen Komponenten flexibel. Um die geplante Profitabilität zu erreichen beziehungsweise zu übertreffen, passen wir das Kostenbudget unterjährig bedarfsgerecht an.

Management von Forschung und Entwicklung

Für die Software AG als Anbieter von Softwareprodukten bilden technologische Zukäufe, Forschung und Entwicklung (F&E) sowie daraus resultierende Innovationen die Basis für den langfristigen Unternehmenserfolg. Deshalb entwickeln wir unser Produktportfolio kontinuierlich weiter, indem wir die Anforderungen unserer Kunden sowie betriebswirtschaftliche Belange berücksichtigen. Dabei setzen wir eine permanente Produktdeckungsbeitragsrechnung ein. Unseren Ressourceneinsatz optimieren wir, indem wir technologische Zukäufe und Eigenerstellung kombinieren. Außerdem streben wir bei der Entwicklung unserer Produkte einen ausgeglichenen Mix aus Hoch- und Niedriglohn-Standorten an.

Steuerung des Cashflows

Wesentlichen Einfluss auf den Cashflow hat das Forderungsmanagement. Es wird bei der Software AG lokal betrieben und unterliegt diversen internen Kontrollprozessen. Zur Verbesserung der Forderungsstruktur werden selektiv einzelne Forderungen verkauft. Die Cash-Steuerung erfolgt in unserem Unternehmen hingegen zentral am Standort Darmstadt. Dafür verwenden wir ein weltweit standardisiertes Cash-Management-System, mit dessen Hilfe wir unsere Anlagestrategie optimieren und Anlagerisiken minimieren.

Finanzielle Ziele

Die Software AG geht von einer weiteren Margenexpansion in den nächsten fünf Jahren aus. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells soll die operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) bis 2020 von derzeit 27,9 Prozent (Geschäftsjahr 2014) auf 32 bis 35 Prozent steigen. Dies soll im Wesentlichen durch das organische Wachstum des BPE-Geschäfts, die

Fortsetzung der Produktivitätsverbesserung im Vertrieb sowie einen steigenden Anteil eines erweiterten Partner-Ökosystems erreicht werden. Für das organische Wachstum der BPE-Lizenzen erwartet das Unternehmen jährliche Zuwachsraten im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich, die durch eine positive Entwicklung der gesamten Wartungserlöse des Konzerns ergänzt werden sollen.

Nicht-finanzielle Ziele

Wir werden uns in den kommenden Jahren auf die Chancen fokussieren, die die Digitalisierung von Unternehmen bietet. Diese Entwicklung wird der maßgebliche Wachstumstreiber der Softwarebranche sein. Einen wichtigen Baustein dieser Strategie bildet die Integration der getätigten Technologieakquisitionen. Unsere Vision ist es, uns langfristig zu einem globalen Marktführer für Infrastruktursoftware zu entwickeln. Dabei werden wir das Wachstum aus eigener Kraft weiter vorantreiben, uns aber nicht darauf beschränken. Stattdessen sind wir bereit, zusätzlich selektiv in innovationsorientierte Unternehmen zu investieren, um unsere Technologieführerschaft zu stärken und Marktanteile hinzuzugewinnen. Der Geschäftsbereich ETS bietet für uns eine hochprofitable Basis und Flexibilität, strategische Investitionen in innovative Zukunftsfelder zu ermöglichen. Außerdem können wir in diesem Segment auf einen etablierten Kundenstamm zurückgreifen, der aussichtsreiche Absatzpotenziale für BPE-Produkte bietet.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Der Unternehmenswert der Software AG wird neben den finanziellen Kennzahlen auch durch folgende nicht-finanzielle Leistungsindikatoren bestimmt:

- Strategische Produktpositionierung im Markt (beispielsweise externe Analystenbewertungen)
- Kundenzufriedenheit und -loyalität sowie Kundenfeedback (beispielsweise durchschnittliche Dealgrößen, Kündigungsraten von Wartungsverträgen, regionale Entwicklungen)
- Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung
- Forschung und Entwicklung (beispielsweise Produkt-Release-Cycles)
- Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten (beispielsweise Vertriebseffizienz und -effektivität)
- Pflege und Ausbau des Partner-Ökosystems (beispielsweise Anzahl der Partner, Umsatz über Partner)

Diese Aspekte sind nach Überzeugung der Software AG wesentliche Bausteine für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Strategie

Die Strategie der Software AG ist auf nachhaltiges, profitables Wachstum ausgerichtet. Wir streben an, unseren Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern. Bei der langfristigen Portfoliostrategie legen wir den Fokus auf den intensiven Ausbau des wachstumsstarken Zukunftsbereichs BPE. Dieses Segment ist über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger geworden und hat zuletzt einen Anteil am Konzernumsatz von mehr als 46 (Vj. 43) Prozent erreicht. Der traditionelle Datenbankbereich ETS trug im Berichtsjahr 29 (Vj. 28) Prozent und der Consulting-Bereich 25 (Vj. 28) Prozent zum weltweiten Konzernumsatz bei.

Damit hat die Software AG als Produkthaus ihren Umsatzmix zugunsten margenstarker Lizenz- und Wartungsumsätze optimiert. Grund für die Fokussierung des Produktgeschäfts liegt in dem größeren Wachstumspotenzial und der deutlich höheren Ertragskraft im Vergleich zum Servicegeschäft. Lizenzerlöse gelten in der Softwarebranche als Schlüsselkennziffer für zukünftiges Wachstum. Sie führen in der Regel zu langfristigen, wiederkehrenden Wartungsumsätzen, die durch eine besonders hohe Ergebnismarge geprägt sind. Weitere Details finden Sie im Kapitel „Strategie und Produkte“ auf den Seiten 12 bis 15.

Wirtschaftsbericht

Überblick über den Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Weltwirtschaftswachstum hat sich im Laufe des Berichtsjahrs verstärkt. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2014 zog die Weltproduktion deutlich an. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht davon aus, dass die globale Produktion im Jahresdurchschnitt um 3,4 Prozent zulegen, nach einem Plus von 2,9 Prozent im Vorjahr. Neben der expansiven Geldpolitik fortgeschrittener Volkswirtschaften trug vor allem der niedrige Ölpreis zur konjunkturellen Aufwärtsentwicklung bei. Im Euroraum zeigten die Maßnahmen zur Bewältigung der Staatsschuldenkrise weiterhin Wirkung, doch wurde die konjunkturelle Belebung noch immer durch strukturelle Probleme in einigen Ländern der Währungsunion gebremst. Hinzu kamen dämpfende Einflüsse im Kontext des Ukraine-Konflikts. Bezogen auf das Gesamtjahr vergrößerte sich die wirtschaftliche Leistung des Euroraums leicht um 0,8 Prozent. In den Vereinigten Staaten von Amerika

nahm das Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach schwachem Jahresauftakt kräftig zu und erreichte mit 2,2 (Vj. 1,6) Prozent eine Zuwachsrate über Vorjahresniveau. Von der höheren Nachfrage in den etablierten Volkswirtschaften profitierten auch die Schwellenländer, wo die wirtschaftliche Expansion insbesondere im dritten Quartal an Kraft gewann.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der IT-Markt war 2014 insgesamt durch eine positive Entwicklung geprägt. Das geht aus den Analysen des US-Marktforschungsunternehmens Gartner hervor. Danach verzeichneten die weltweiten IT-Ausgaben im Berichtsjahr ein leichtes Wachstum von 1,9 Prozent auf 3,7 Billionen US-Dollar. Die Marktsegmente, in denen die Software AG tätig ist, schnitten dagegen vergleichsweise besser ab: Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen um 5,8 Prozent auf 317 Milliarden US-Dollar an; das Marktsegment IT-Dienstleistungen wuchs um 2,7 Prozent auf 956 Milliarden US-Dollar. Das European Information Technology Observatory (EITO) geht von einem stärkeren Prozentualen Wachstum aus. Es veranschlagt den weltweiten Umsatz mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie und Telekommunikation für das Jahr 2014 auf 2,8 Billionen Euro – ein Plus von 4,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den größten Anteil an den weltweiten Umsätzen mit ITK-Gütern und -Diensten haben weiterhin die USA (27,8 Prozent). Besonders in Schwellenländern ist die Digitalisierung laut EITO darüber hinaus ein bedeutender Wachstumsmotor. Für Deutschland errechnete EITO nach Angaben des deutschen Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (BITKOM) eine positive Branchenentwicklung. Im Jahr 2014 stiegen die Umsätze des ITK-Sektors leicht auf 153,4 Milliarden Euro (+1,6 Prozent).

Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Die Software AG hat in den Jahren 2013 und 2014 ihr Consulting-Geschäft im SAP-Umfeld stufenweise veräußert, um sich auf ihr Kerngeschäft des eigenen margenstarken Produktbereichs zu konzentrieren. Nach dem Verkauf der SAP-Services in Nordamerika und in Osteuropa im Vorjahr, hat sie diesen Desinvestitionsprozess mit der Veräußerung des SAP-Beratungsgeschäfts in der Region DACH Ende Mai 2014 abgeschlossen. Durch die Konsolidierung dieser Serviceaktivitäten ist das Unternehmen nun fokussiert als Software-Produkthaus positioniert und konzentriert sich ausschließlich auf die Entwicklung, den Vertrieb und den Service

rund um die eigenen Produkte. Als eine Konsequenz daraus hat sich der Konzernumsatz im Vorjahresvergleich deutlich reduziert, während sich die Ergebnismarge des Gesamtunternehmens sowie die des Servicebereichs in der zweiten Jahreshälfte nachhaltig verbesserten.

Die Software AG will zu einem vollständig kundenzentrierten Unternehmen werden. Alle kundennahen Aktivitäten wurden daher ab 1. Oktober 2014 in einem neu geschaffenen Vorstandsressort gebündelt und unter die Verantwortung eines neu bestellten Vorstandsmitglieds (Chief Customer Officer) gestellt. Die Bündelung aller Vertriebs-, Marketing- und Serviceaktivitäten inklusive des Partnermanagements und ihre Neuausrichtung an einem standardisierten und effektiven Go-to-Market-Modell haben sich im vierten Quartal bereits in einem Anstieg der BPE-Umsätze gegenüber dem Vorquartal niedergeschlagen.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf durch die Unternehmensleitung

2014 war wie die beiden Jahre zuvor ein Jahr der Transformation. Die strategischen Prioritäten der Software AG lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der kundenorientierten Weiterentwicklung des Produktportfolios, der Fokussierung der Beratungseinheit auf das Kerngeschäft der eigenen Software-Produkte sowie der Effizienz- und Produktivitätssteigerung der Vertriebsaktivitäten. Im zweiten Halbjahr zeigte dies erste Erfolge. Nach einem schwachen Geschäftsverlauf im zweiten Quartal aufgrund der Verzögerung von Großprojekten hat die Software AG den Aufwärtstrend des dritten Quartals im weiteren Jahresverlauf fortgesetzt.

Vergleich des tatsächlichen mit dem im Vorjahr prognostizierten Geschäftsverlauf

Im Januar 2014 veröffentlichte die Software AG ihre Unternehmensprognose für das Gesamtjahr 2014. Bei der Prognoseerstellung werden jeweils gleichbleibende Währungsverhältnisse zugrunde gelegt und akquisitions- sowie restrukturierungsbedingte Aufwendungen nicht einkalkuliert.

Ausgehend von einem fortgesetzt zweistelligen Wachstum des BPE-Segments rechnete das Unternehmen nach dieser Prognose für das Geschäftsjahr 2014 mit einem Anstieg des BPE-Produktumsatzes in der Bandbreite zwischen 12 und 18 Prozent (währungsbereinigt). Der BPE-Ausblick wurde unter der Annahme getroffen, dass dieses Geschäftssegment weiterhin wachsen und die im Jahr 2013 getätigten Akquisitionen eine größere Kundenbasis zur Erschließung höherer Cross-Selling-Potenziale bilden würden.

Für den ETS-Bereich erwartete der Vorstand einen weiteren kontinuierlichen Umsatzrückgang, da sich der Markt für klassische Datenbankssoftware aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig entwickelte. Demnach sollte sich der ETS-Umsatz 2014 um 9 bis 16 Prozent (währungsbereinigt) reduzieren. Die ETS-Prognose basierte auf den Erfahrungswerten der Vergangenheit und auf Annahmen über zukünftiges Kundenverhalten.

Im Consultinggeschäft stand nicht der Umsatz, sondern das Ergebnis im Fokus der Unternehmenssteuerung. Für diesen Bereich arbeitete die Software AG an einer weiteren Verbesserung der Segmentprofitabilität.

Auf Basis der dargestellten Annahmen von Januar 2014 ging der Vorstand von einer Zunahme des operativen Ergebnisses (non-IFRS) in einem Korridor von 4 bis 10 Prozent aus.

Mit Veröffentlichung der Halbjahreszahlen hatte der Vorstand die Prognose für das Gesamtjahr 2014 angepasst. Am 15. Juli 2014 hatte die Software AG vor dem geplanten Veröffentlichungstermin in einer Ad-hoc-Meldung nach § 15 WpHG die vorläufigen Ergebnisse zum zweiten Quartal sowie die Anpassung der Jahresprognose bekannt gegeben. Darin wurde betont, dass der Geschäftsbereich BPE von einer überraschenden Zurückhaltung der Kunden bei großen Infrastrukturprojekten gekennzeichnet war und der BPE-Lizenzumsatz sowie der BPE-Produktumsatz unter den Vorjahreswerten lagen, während sich der ETS-Bereich wie erwartet entwickelte.

Aufgrund der im zweiten Quartal aufgetretenen deutlichen Verzögerung von Großprojekten erwartete die Software AG nun einen währungsbereinigten BPE-Umsatz etwa auf Vorjahresniveau. Der Ausblick für das traditionelle Datenbankgeschäft ETS wurde nicht verändert. Für die operative Ergebnismarge (non-IFRS) veröffentlichte das Unternehmen einen Zielkorridor von 26 bis 28 (Vj. 26,8) Prozent. Der tatsächliche Geschäftsverlauf im Jahr 2014 zeigte im BPE-Segment einen Umsatzrückgang auf 394,5 (Vj. 422,9) Millionen Euro – währungsbereinigt ein Minus von 6 Prozent. Dieser Wert lag unter dem hohen Vorjahresniveau, das von zwei der größten Aufträge der Unternehmensgeschichte geprägt war. Die Ursache liegt, neben einzelnen außergewöhnlich hohen Aufträgen im Vorjahr, insbesondere in der Verzögerung von großen Kundenaufträgen und verlängerten Vertriebszyklen bei großen Infrastrukturprojekten. Im Verlauf des zweiten Halbjahres hat sich das BPE-Geschäft wieder positiv entwickelt und starke sequenzielle Steigerungen aufgewiesen. Das ETS-Segment generierte im Gesamtjahr 2014 einen Umsatz von 245,3 (Vj. 274,5) Millionen Euro und lag mit

einem währungsbereinigten Rückgang von 9 Prozent am oberen Ende des prognostizierten Zielkorridors. Das operative Ergebnis (non-IFRS) belief sich auf 239,3 (Vj. 260,7) Millionen Euro, was einem Rückgang von 8 Prozent entspricht. Die Software AG steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr die operative Ergebnismarge (non-IFRS) auf 27,9 (Vj. 26,8) Prozent und erreichte mit diesem Wert das obere Ende der im Juli veröffentlichten Prognosespanne von 26 bis 28 Prozent.

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2014 generierte die Software AG einen Konzernumsatz von 857,8 (Vj. 972,7) Millionen Euro. Neben rückläufigen Erlösen in den Bereichen BPE und ETS lag ein weiterer Grund für die Entwicklung in der Fokussierung des Consulting-Geschäfts und dem damit einhergehenden Verkauf sämtlicher SAP-Consulting Aktivitäten. Nach dem Rückzug aus den SAP-Service-Märkten in Nordamerika und Ost-Europa im Vorjahr erfolgte im ersten Halbjahr 2014 der letzte Schritt des Desinvestments durch die abschließende Veräußerung des SAP-Consultinggeschäfts in der Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz). Bereinigt um Desinvestitionen lag der Vorjahresumsatz kalkulatorisch bei 897,1 Millionen Euro.

Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

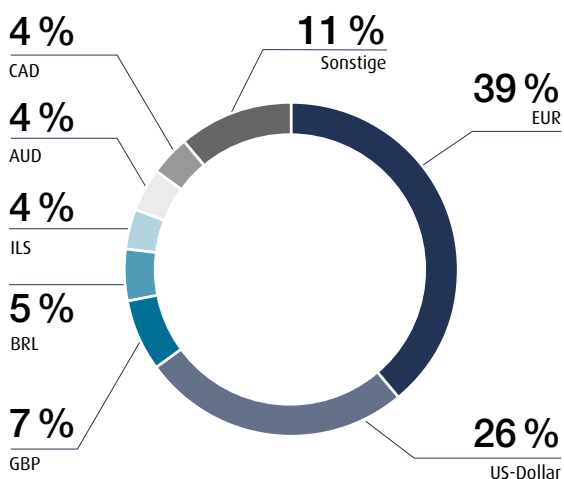
Nachdem die Stärke der Euro-Währung in den ersten zwei Quartalen 2014 deutlich negative Auswirkungen auf den

ausgewiesenen Umsatz und das Ergebnis des Konzerns hatte, drehte sich das Bild im dritten Quartal. Aufgrund des stärker werdenden US-Dollars gegenüber dem Euro hatten die Wechselkursschwankungen im dritten Quartal keine wesentlichen Auswirkungen auf den ausgewiesenen Umsatz. Im vierten Quartal 2014 wurden die Lizenzeinnahmen sowie die Wartungserlöse positiv beeinflusst. Für das Gesamtjahr 2014 ergaben sich Wechselkursbelastungen für den Konzernumsatz in Höhe von -7,8 Millionen Euro im Vergleich zu -37,8 Millionen Euro im Vorjahr, als sich die Währungskurse in außergewöhnlich hohem Umfang negativ auf die Wechselkursumrechnung niedergeschlagen hatten. Am stärksten betroffen sind in der Regel die Wartungs- und Lizenzumsätze.

Der Anteil des Euro-Währungsvolumens am Gesamtumsatz erhöhte sich leicht auf 39 (Vj. 36) Prozent. Von den übrigen 61 Prozent Fremdwährungsumsätzen entfiel der größte Anteil wie in den Jahren zuvor auf den US-Dollar mit 26 (Vj. 26) Prozent. Danach folgen die Umsatzanteile im Britischen Pfund (GBP) mit 7 (Vj. 6) Prozent und im Brasilianischen Real mit 5 (Vj. 8) Prozent. Weitere Anteile entfielen mit 4 Prozent jeweils auf den Israelischen Schekel (ILS: Vj. 4 Prozent), den Kanadischen Dollar (CAD: Vj. 3 Prozent) sowie den Australischen Dollar (AUD: Vj. 5 Prozent) gleichermaßen.

Diese Effekte sind ausschließlich Translations- und keine Transaktionseffekte. Daneben verfügt die Software AG über sogenannte natürliche Hedgepositionen, da in nicht unerheblichem Umfang dem oben beschriebenen Umsatzeffekt positive Auswirkungen auf Aufwendungen in Fremdwährungen gegenüberstehen.

Umsatz nach Währungen



Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. EUR gegenüber Vorjahr	2014	in %
Lizenzen	-0,5	-
Wartung	-6,4	-2
Beratung & Sonstige	-0,9	-
Gesamt	-7,8	-1

Umsatz nach Erlösarten

Der konzernweite Lizenzumsatz der Software AG lag bedingt durch ein schwächeres erstes Halbjahr 2014 bei insgesamt 270,1 (Vj. 330,1) Millionen Euro. Der Wartungsumsatz des Konzerns erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 371,3 (Vj. 375,6) Millionen Euro in etwa das Vorjahresniveau was wechselkursbereinigt einem Anstieg von 1 Prozent entspricht. Insgesamt belief sich der Produktumsatz auf 641,4 (Vj. 705,7) Millionen Euro. Der Anteil der Produkterlöse am Konzernumsatz erhöhte sich von 73 auf 75 Prozent im Berichtsjahr.

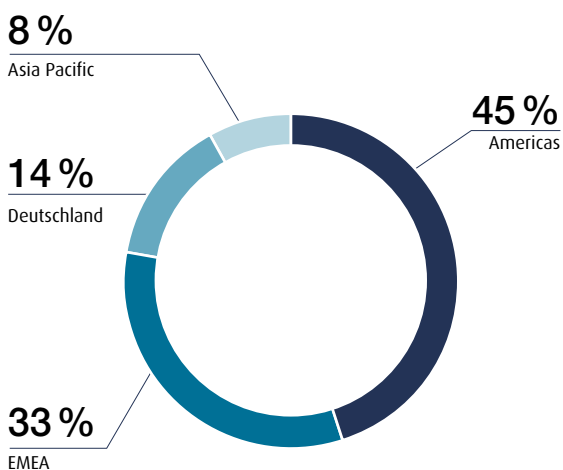
Beim Dienstleistungsumsatz war ein Rückgang um 19 Prozent auf 215,8 (Vj. 266,0) Millionen Euro zu verzeichnen. Verursacht wurde diese Entwicklung durch den Rückzug aus dem SAP-Consultinggeschäft ab Mitte 2014 und der damit verbundenen Fokussierung der Software AG auf die Services für die eigenen Produkte. In der Folge ging der Serviceanteil am Gesamtumsatz auf 25 (Vj. 27) Prozent zurück.

Der angestiegene Anteil des Produktumsatzes am Gesamtumsatz zeigt, dass die Software AG wie geplant die Umsatzverteilung weiter zugunsten der margenstarken Lizenz- und Wartungserlöse verbessern konnte. Dies ist ein Beleg dafür, dass das Unternehmen bei der Transformation zum ertragsstarken Produkthaus einen weiteren großen Schritt voran gekommen ist.

Produktumsatz nach Regionen

Der Konzernumsatz der Software AG gliedert sich geografisch in die vier Regionen Deutschland, EMEA (Europa inklusive Naher Osten und Afrika, aber ohne Deutschland), Americas (Nord- und Südamerika) sowie Asia Pacific (APJ).

Produktumsatz nach Regionen



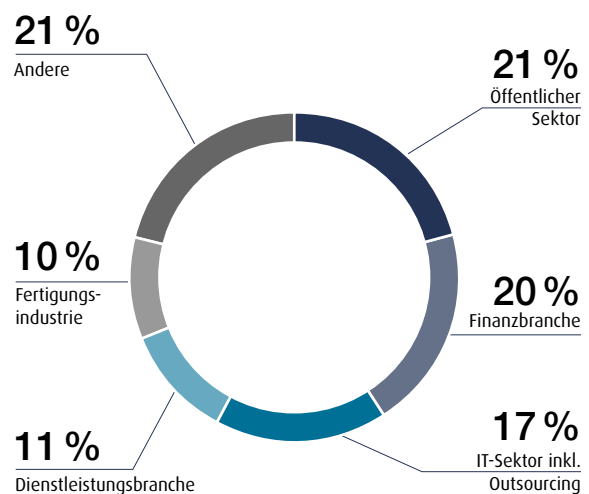
Auf die Region Americas entfiel im Jahr 2014 mit rund 45 (Vj. 48) Prozent der größte Anteil des Konzernproduktumsatzes. Die wichtigsten Absatzmärkte in dieser Region waren die USA und Kanada, wohingegen Brasilien aufgrund der allgemeinen volkswirtschaftlichen Schwäche deutliche Einbußen erlitten hat. In der Region EMEA erzielte die Software AG rund 33 (Vj. 31) Prozent ihres Produktumsatzes. Die wichtigsten Einzelmärkte waren hier Großbritannien, Frankreich und Spanien, wo das stärkste Plus zu verzeichnen war. Hinzu kommt die Region Deutschland, der Heimatmarkt der Software AG, die alleine einen Anteil von 14 (Vj. 12) Prozent ausmacht. Die Region Asia Pacific trug 8 (Vj. 9) Prozent zum Produktumsatz bei. Der mit Abstand größte Umsatzträger in dieser Region war Australien.

In allen Regionen übertrafen die Wartungserlöse die Lizenzumsätze deutlich. Ein Beleg für die fokussierte Ausrichtung der Software AG auf das margenstarke Wartungsgeschäft, das durch die wiederkehrenden Umsätze zu einer nachhaltigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Produktunternehmens beiträgt.

Produktumsatz nach Branchen

Unsere Produkte und Dienstleistungen sind für Unternehmen und Organisationen aller Branchen relevant, denn sie basieren auf einer branchenunabhängigen Querschnittstechnologie für Geschäftsprozesse aller Art. Eine breite Aufstellung über unterschiedliche Wirtschaftssektoren hinweg ist für die Software AG ein wichtiger Stabilitätsfaktor, da sie die allgemeine Geschäftsentwicklung vor konjunkturellen Schwankungen einzelner Wirtschaftszweige schützt. Dies war schon

Produktumsatz nach Branchen



immer eine wesentliche Komponente für die Solidität und Sicherheit unseres Geschäftsmodells.

Besonders im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Branche (inkl. Outsourcing) ist die Software AG mit einer wachsenden Kundenbasis fest etabliert. Mit zusammen etwa 58 (Vj. 55) Prozent wurden in diesen drei unterschiedlichen Branchen im Geschäftsjahr 2014 mehr als die Hälfte des Produktumsatzes erwirtschaftet. Nach der Umsatzverteilung folgen danach die Marktsegmente Dienstleistungen allgemein sowie die Fertigungsindustrie.

Entwicklung wesentlicher GuV-Posten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2014 konnten die Herstellkosten im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent auf 236,3 (Vj. 294,6) Millionen Euro gesenkt werden. Diese entwickelten sich somit

unterproportional zum Konzernumsatz. Die Verringerung der Herstellkosten ist in erster Linie auf den Wegfall der Kosten im zweiten Halbjahr für den Ende Mai verkauften SAP-Consultingbereich im DACH-Raum zurückzuführen. Darüber hinaus wurden die internen Abläufe weiter optimiert.

Das Bruttoergebnis verringerte sich im Gesamtjahr um 8 Prozent auf 621,5 (Vj. 678,1) Millionen Euro. In der Folge legte die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz auf 72,5 (Vj. 69,7) Prozent zu. Zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Verbesserung der Bruttomarge zählen der höhere Anteil des Produktumsatzes am Konzernumsatz, der gestiegene Anteil der ertragsstarken wiederkehrenden Wartungserlöse und das wesentlich profitablere Servicegeschäft.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) in neue und bestehende Produkte stiegen leicht auf 109,1 (Vj. 107,9) Millionen Euro. Damit erhöhte sich ihr Anteil am

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

in TEUR	2014	2013	Veränderung in %
Lizenzen	270.099	330.138	- 18
Wartung	371.341	375.566	- 1
Dienstleistungen	215.752	265.998	- 19
Sonstige	642	990	- 35
Umsatzerlöse	857.834	972.692	- 12
Herstellkosten	- 236.316	- 294.610	- 20
Bruttoergebnis vom Umsatz	621.518	678.082	- 8
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 109.064	- 107.924	1
Vertriebskosten	- 263.049	- 300.067	- 12
Allgemeine Verwaltungskosten	- 74.062	- 73.151	1
Sonstige Steuern	- 8.433	- 7.091	19
Operatives Ergebnis	166.910	189.849	- 12
Sonstige Erträge / Aufwendungen, netto	665	8.565	- 92
Finanzergebnis	- 9.191	- 8.402	9
Ergebnis vor Steuern	158.384	190.012	- 17
Ertragsteuern	- 47.833	- 56.001	- 15
Konzernüberschuss	110.551	134.011	- 18
Davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	110.358	133.835	- 18
Davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	193	176	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,39	1,60	- 13
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,39	1,60	- 13
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	79.228.450	83.702.176	-
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	79.228.450	83.714.983	-

Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) von 15,3 Prozent auf 17,0 Prozent. Der Anstieg resultiert unter anderem aus der erweiterten Produktpalette durch die Integration ausgewählter Technologieübernahmen aus dem Vorjahr. Dies spiegelt die Unternehmensstrategie wider, verstärkt in neue zukunftsorientierte Produkte und Märkte im Geschäftsbereich BPE zu investieren. Mit dieser Investitionsstrategie treibt die Software AG die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien und Lösungen für das digitale Unternehmen konsequent voran.

Die Vertriebskosten wurden proportional zum Konzernumsatz um 12 Prozent gesenkt und betragen im Berichtszeitraum 263,0 (Vj. 300,1) Millionen Euro. Daher blieb ihr Anteil am Gesamtumsatz mit 30,7 (Vj. 30,8) Prozent stabil gegenüber dem Vorjahr. Seit der Bestellung des neuen Vertriebsvorstands (Chief Customer Officer) und der Bündelung der Vertriebskräfte unter einer globalen Führung lag die Steigerung der Vertriebseffizienz durch die Einführung eines standardisierten Go-to-Market-Modells im Fokus. Erste Erfolge zeigten sich in der positiven BPE- und Ergebnisentwicklung im vierten Quartal 2014.

Die allgemeinen Verwaltungskosten lagen mit 74,1 (Vj. 73,2) Millionen Euro leicht über dem Vorjahreswert.

Ergebnisentwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich das EBIT – Gewinn vor Zinsen, Ertragssteuern und sonstigen Steuern – auf 176,0 (Vj. 205,5) Millionen Euro. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 20,5 (Vj. 21,1) Prozent. Im Laufe des Jahres war eine

deutlich positive Ergebnisentwicklung festzustellen. Dank der Fokussierung auf profitables Wachstum im zweiten Halbjahr sprang die EBIT-Marge auf 26,6 Prozent. Ausschlaggebend für die Ergebnisverbesserung war ein stabiles ETS-Geschäft, eine erhöhte Vertriebseffizienz durch die Bündelung der Vertriebsaktivitäten in einem neuen Vorstandressort, eine stringente Kostenkontrolle in Vertrieb und Marketing, nachhaltig steigende BPE-Wartungserlöse sowie ein verbesserter Ergebnisbeitrag des Beratungsbereichs durch die Refokussierung auf das Kerngeschäft.

Das operative IFRS-Ergebnis ging um 12 Prozent auf 166,9 (Vj. 189,8) Millionen Euro zurück. Sonstige Erträge spielten im Berichtsjahr mit 0,7 Millionen Euro eine untergeordnete Rolle, während sie im Vorjahr aufgrund der Erlöse aus der Veräußerung der SAP-Serviceaktivitäten in den USA und Kanada sowie durch positive Effekte aus der Aufnahme von zinsbegünstigten Darlehen noch 8,6 Millionen Euro (netto, nach sonstigen Aufwendungen) betragen. Das Finanzergebnis lag mit –9,2 (Vj. –8,4) Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau. Das Ergebnis vor Steuern reduzierte sich um 17 Prozent auf 158,4 (Vj. 190,0) Millionen Euro. Analog dazu verringerten sich auch die Ertragssteuern um 15 Prozent auf 47,8 (Vj. 56,0) Millionen Euro. Der effektive Ertragssteuersatz im Konzern stieg in der Berichtsperiode auf 30,2 (Vj. 29,5) Prozent.

Der Konzernüberschuss ging auf 110,6 (Vj. 134,0) Millionen Euro zurück. Daraus ergab sich ein Ergebnis je Aktie (unverwässert) von 1,39 (Vj. 1,60) Euro. Im Berichtszeitraum waren durchschnittlich 79.228.450 (Vj. 83.702.176) Aktien (unverwässert) im Umlauf. Die reduzierte Aktienzahl ist auf den Rückkauf eigener Aktien zurückzuführen.

Ergebnisse

in Mio. EUR	2014	2013	Veränderung in %	Währungs- bereinigt in %
Gesamtumsatz	857,8	972,7	-12	-11
Herstellkosten	-236,3	-294,6	-20	-19
Bruttoergebnis	621,5	678,1	-8	-7
Marge in %	72,5 %	69,7 %		
Forschung und Entwicklung	-109,1	-107,9	1	1
Marketing und Vertrieb	-263,0	-300,1	-12	-11
Verwaltung	-74,1	-73,2	1	2
Sonstiger Aufwand/Ertrag	0,7	8,6	-	-
EBIT	176,0	205,5	-14	-14
Marge in %	20,5 %	21,1 %		

Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Software AG ausgerichtet ist. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 13. Mai 2015 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 eine Dividende in Höhe von 0,50 (Vj. 0,46) Euro pro Aktie auszuschütten. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 78,9 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien einer Ausschüttungssumme von 39,5 (Vj. 36,3) Millionen Euro. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow und Konzern-Nettoergebnis würde die Ausschüttungsquote auf 32 (Vj. 25) Prozent steigen.

Zusätzliche Kennziffern

Um die Vergleichbarkeit unseres Unternehmens insbesondere mit Wettbewerbern aus den Vereinigten Staaten zu verbessern, die nicht nach IFRS-Standard bilanzieren, weist die Software AG zusätzliche non-IFRS-Kennziffern aus. Diese leiten sich wie folgt ab:

Non-IFRS-Kennziffern 2014–2013

in Mio. EUR	2014	2013
EBIT (vor allen Steuern)	176,0	205,5
Amortisation auf akquisitionsbedingte Immaterielle Vermögenswerte	39,2	40,4
Reduktion akquisitionsbedingter Produktumsätze durch Kaufpreisallokation	0,5	1,2
Sonstige Effekte aus M & A-Aktivitäten	0,1	1,7
Aktienkursabhängige Vergütung	11,7	-0,7
Restrukturierung / Abfindungen	9,1	12,6
Sonstige Einmaleffekte	2,7	-
EBITA (Non-IFRS)	239,3	260,7
in % vom Umsatz (Non-IFRS)	27,9	26,8
Nettoergebnis (Non-IFRS)	155,1	172,9
EPS (Non-IFRS) *	1,96	2,07
Nettoergebnis (IFRS)	110,6	134,0

* Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert) GJ 2014: 79,2 Mio. / GJ 2013: 83,7 Mio.

Das operative Ergebnis EBITA (non-IFRS) betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 239,3 (Vj. 260,7) Millionen Euro. Die operative Ergebnismarge (non-IFRS) erhöhte sich 2014 auf 27,9 (Vj. 26,8) Prozent. Zudem war hier eine positive Entwicklung im Jahresverlauf festzustellen: Während das operative Ergebnis im ersten Halbjahr noch unter den Vergleichswerten des Vorjahres lag, sorgte die gesteigerte Vertriebseffizienz und ein aktives Kostenmanagement für einen Anstieg der Profitabilität im zweiten Halbjahr. So erwirtschaftete die Software AG im zweiten Halbjahr 2014 ein operatives Ergebnis (non-IFRS) von 151,2 Millionen Euro, das leicht über dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums lag (H2 2013: 150,1 Millionen Euro). Damit erhöhte sich die operative Umsatzrendite (non-IFRS) im betreffenden Zeitraum um 400 Basispunkte auf 33 Prozent. Das operative Ergebnis (non-IFRS) stieg im vierten Quartal auf 88,4 Millionen Euro, so dass die Ergebnismarge auf 36 Prozent kletterte. Der operative Gewinn pro Aktie (non-IFRS) legte im vierten Quartal um 9 Prozent auf 0,75 (Vj. 0,69) Euro zu.

Die Verbesserung des operativen Ergebnisses (non-IFRS) im vierten Quartal 2014 ist im Wesentlichen auf die Fokussierung auf das Kerngeschäft der eigenen Produkte, finanzielle Disziplin und Effizienzsteigerung bei internen Abläufen zurückzuführen. Damit wurde eine solide finanzielle Basis für die weitere strategische Entwicklung des Unternehmens geschaffen.

Das Nettoergebnis (non-IFRS) lag bei 155,1 (Vj. 172,9) Millionen Euro. Dies entspricht einem Gewinn pro Aktie (non-IFRS) von 1,96 (Vj. 2,07) Euro basierend auf durchschnittlich 79,2 (83,7) Millionen ausstehende Aktien.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

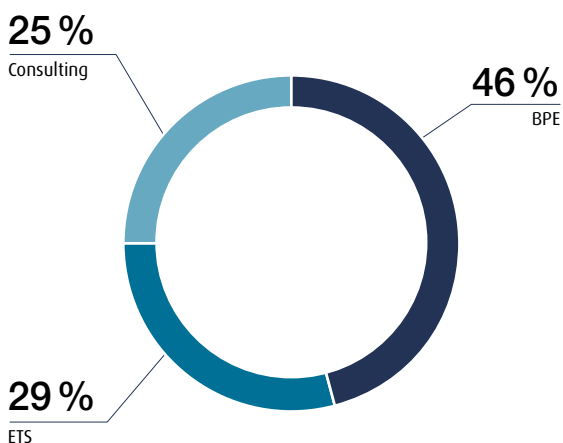
in Mio. EUR	2014	2013	2012
Gesamtumsatz	857,8	972,7	1.047,3
davon Produktumsatz	641,4	707,5	712,2
EBIT	176,0	205,5	248,3
In % vom Gesamtumsatz	20,5 %	21,1 %	23,7 %
Nettoergebnis	110,6	134,0	164,7
In % vom Gesamtumsatz	12,9 %	13,8 %	15,7 %

Geschäftsbereiche – Segmentberichterstattung

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG gliedern sich in die drei Segmente Business Process Excellence (BPE), Enterprise Transaction Systems (ETS) sowie Consulting.

Die Umsatzverteilung der drei Bereiche reflektiert die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf das ertragsstarke Produktgeschäft mit Lizenz- und Wartungserlösen für die eigenen Produktfamilien BPE und ETS. Mit einem Beitrag von 46 (Vj. 43) Prozent zum Konzernumsatz ist die Geschäftsrelevanz des zukunftsorientierten BPE-Segments weiter gestiegen. Der traditionelle ETS-Bereich erhöhte sich leicht auf 29 (Vj. 28) Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Durch den Verkauf von Geschäftsaktivitäten mit niedrigen Margen wurde der Anteil des Consultingbereichs auf 25 (Vj. 28) Prozent gesenkt.

Umsatzverteilung



Geschäftsbereich Business Process Excellence (BPE)

Im Gesamtjahr 2014 erzielte der Geschäftsbereich Business Process Excellence (BPE) einen Gesamtumsatz von 394,5 (Vj. 422,9) Millionen Euro. Dieser Wert lag unter dem hohen Vorjahresniveau, das von zwei der größten Aufträge der Unternehmensgeschichte geprägt war. Darüber hinaus resultiert diese Entwicklung vor allem aus der Verzögerung von großen Kundenaufträgen und verlängerten Vertriebszyklen bei Großprojekten.

Die Wartungserlöse im BPE-Bereich stiegen auf 215,6 (Vj. 202,8) Millionen Euro – ein Plus von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Besonders positiv entwickelte sich das vierte Quartal, in dem ein Zuwachs von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal und ein Anstieg von 7 Prozent gegenüber dem vorhergehenden Quartal erzielt wurden. Letztlich basieren diese Zuwächse auf den erfolgreich abgeschlossenen, längerfristigen BPE-Lizenzverträgen der Vergangenheit. Steigende Wartungsumsätze sind deshalb ein Indikator dafür, dass die strategischen Maßnahmen der Software AG zur Fokussierung auf das profitable Geschäft mit eigenen Produkten greifen und nachhaltig sind.

Die Lizenzen aus dem Verkauf von BPE-Produkten erreichten im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Volumen von 178,9 (Vj. 220,1) Millionen Euro und lagen aus den oben angeführten Gründen unter dem historischen Höchst-Niveau von 2013. Im Laufe des Geschäftsjahres entwickelte sich der Vertrieb von BPE-Lizenzen sehr positiv. Nach einem schwachen ersten Halbjahr stiegen die BPE-Lizenzumsätze im sequentiellen Vergleich im vierten Quartal mit 60,2 Millionen Euro um 43 Prozent gegenüber dem Vorquartal (Q3 2014: 42,2 Millionen Euro) und sogar um 84 Prozent gegenüber dem

Segmentbericht 2014 Business Process Excellence (BPE)

in Mio. EUR

Lizenzen

Wartung

Gesamtumsatz

Herstellkosten

Bruttoergebnis

Marketing und Vertrieb

Forschung und Entwicklung

Segmentergebnis

2014

2013

Veränderung
in %

Währungs-
bereinigt
in %

178,9

220,1

- 19

- 19

215,6

202,8

6

8

394,5

422,9

- 7

- 6

- 22,8

- 22,4

2

4

371,7

400,5

- 7

- 7

- 182,5

- 201,5

- 9

- 8

- 84,8

- 82,5

3

2

104,4

116,5

- 10

- 10

zweiten Quartal (Q2 2014: 32,7 Millionen Euro). Die verbesserte Geschäftsentwicklung in der zweiten Jahreshälfte zeigt die ersten Erfolge des Unternehmens bei der Effizienzoptimierung ihrer Vertriebsaktivitäten und bildet eine solide Basis für das Geschäftsjahr 2015. Im vierten Quartal hat sich auch die positive Entwicklung der Auftragsgrößen ausgewirkt, da etwa 14 Prozent mehr Aufträge in der Größenordnung von 0,1 bis 1 Million Euro verzeichnet werden konnten als im Vorjahr.

Das Segmentergebnis ist auf 104,4 (Vj. 116,5) Millionen Euro zurückgegangen. Dabei hat die Marge aufgrund der verringerten Kosten in Vertrieb und Marketing von 27 Prozent im Vorjahr auf 28 Prozent zugelegt.

Mit einem Anteil von 46 (Vj. 43) Prozent am Konzernumsatz hat das zukunftsorientierte BPE-Segment seine Bedeutung als größter Unternehmensbereich der Software AG weiter ausgebaut.

Geschäftsbereich Enterprise Transaction Systems (ETS)

Das traditionelle Datenbankgeschäft Enterprise Transaction Systems (ETS) verzeichnete im Berichtsjahr erwartungsgemäß eine Verringerung des Umsatzes, der sich auf 245,3 (Vj. 274,5) Millionen Euro belief. Mit dem währungsbereinigten Rückgang von 9 Prozent wurde das obere Ende des prognostizierten Zielkorridors erreicht. Diese Entwicklung deckt sich mit den Prognosen des Unternehmens, da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist. Die ETS-Wartungserlöse lagen im Gesamtjahr bei 153,7 Mil-

lionen Euro im Vergleich zu 166,3 Millionen Euro im Vorjahr. Das Datenbankgeschäft profitierte im abgelaufenen Jahr von der hohen Kundenloyalität. Entsprechend gelang es der Software AG, die ETS-Wartungserlöse im Jahresverlauf weiter zu stabilisieren.

Die Lizenzerlöse gingen im Berichtsjahr auf 91,0 (Vj. 107,4) Millionen Euro zurück, da generell immer weniger Kunden in Kapazitätserweiterungen von Großrechnerdatenbanken investieren. Gleichzeitig konnten die ETS-Lizenzen im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 7 Prozent auf 38,4 Millionen Euro ausgebaut werden.

Im Jahresverlauf ist es dem Unternehmen gelungen, den ETS-Produktumsatz kontinuierlich zu steigern. Das vierte Quartal zeigte mit 76,8 Millionen Euro Produktumsatz eine Verbesserung um 25 Prozent gegenüber dem Vorquartal (Q3 2014: 61,2 Millionen Euro).

Während das ETS-Segmentergebnis auf 167,3 (Vj. 184,7) Millionen Euro zurückging, steigerte sich die Ergebnismarge aufgrund eines stringenten Kostenmanagements auf 68 Prozent im Gesamtjahr und übertraf damit den hohen Vorjahreswert von 67 Prozent. Mit rund 70 Prozent lieferte das ETS-Segment nach wie vor den größten Beitrag zum Konzernergebnis der Software AG.

Insgesamt machte der ETS-Bereich im abgelaufenen Geschäftsjahr 29 Prozent vom Gesamtumsatz des Konzerns aus und blieb damit stabil auf dem Vorjahresniveau. Für das ETS-Geschäftssegment verfolgen wir die Strategie, die Kundenbasis weiter stabil zu halten, eine hohe Segmentmarge von über 60 Prozent zu erzielen sowie Cross-Selling-Potenziale für unsere BPE-Produkte zu nutzen. ETS ist für die

Segmentbericht 2014 Enterprise Transaction Systems (ETS)

in Mio. EUR	2014	2013	Veränderung in %	Währungsbereinigt in %
Lizenzen	91,0	107,4	- 15	- 15
Wartung	153,7	166,4	- 8	- 5
Produktumsatz	244,7	273,8	- 11	- 9
Sonstige	0,6	0,7	- 14	- 14
Gesamtumsatz	245,3	274,5	- 11	- 9
Herstellkosten	- 12,6	- 14,1	- 11	- 9
Bruttoergebnis	232,7	260,4	- 11	- 9
Marketing und Vertrieb	- 41,1	- 50,4	- 18	- 18
Forschung und Entwicklung	- 24,3	- 25,3	- 4	- 4
Segmentergebnis	167,3	184,7	- 9	- 8

Software AG nach wie vor ein wichtiges Geschäftsfeld, das sich durch hohe Gewinnmargen auszeichnet.

Geschäftsbereich Consulting

Der Geschäftsbereich Consulting wurde im Zuge der Refokussierung auf die Services rund um die eigenen Softwareprodukte im Berichtsjahr konsolidiert und neu strukturiert. Als Folge des Verkaufs der SAP-Consulting-Aktivitäten sank der Consulting-Umsatz 2014 auf 218,0 (Vj. 275,4) Millionen Euro. Unter Berücksichtigung dieser Portfoliobereinigung war die Umsatzentwicklung mit 195,8 Millionen Euro im Berichtsjahr nahezu konstant im Vergleich zu dem bereinigten Vorjahreswert von 199,6 Millionen Euro.

Insgesamt wurde damit der Anteil des Beratungsbereichs am Gesamtumsatz von 28 auf 25 Prozent im Geschäftsjahr 2014 zurückgeführt.

Gleichzeitig verbesserte sich das Segmentergebnis des Geschäftsbereichs deutlich auf 16,9 (Vj. 9,3) Millionen Euro. Die Ergebnismarge erhöhte sich entsprechend von 3 Prozent im Vorjahr auf 8 Prozent. Im Jahresverlauf wurde die stärkste Ergebnisverbesserung im Abschlussquartal 2014 erreicht, in dem die Marge auf 13 Prozent nach 11 Prozent im dritten Quartal 2014 zulegte. Diese positive Entwicklung bestätigt die Entscheidung des Unternehmens für die konsequente Neuausrichtung des Beratungsgeschäfts und Konzentration auf die eigenen Softwareprodukte.

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement der Software AG verfolgt das Ziel, das profitable Wachstum des Konzerns sowie die kontinuierliche Portfolio-Optimierung durch eine adäquate Finanzierungsstruktur zu unterstützen – unabhängig von kurzfristigen Kapitalmarktbedingungen. Ferner ist die jederzeitige Zahlungsfähigkeit aller Konzerngesellschaften sicherzustellen. Dazu stehen ausreichend Finanzmittel aus dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sowie aus bestehenden Kreditverträgen zur Verfügung. Die hohe Eigenkapitalquote und der Free Cashflow 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, streuen wir die Anlagen breit und selektieren unsere Geschäftspartner nach strengen Kriterien.

Ferner überwacht die zentrale Finanzabteilung die Währungsrisiken für alle Konzerngesellschaften und minimiert

Segmentbericht 2014 Consulting

in Mio. EUR	2014	2013	Veränderung in %	Währungsbereinigt in %
BPE /ETS Service	195,8	199,6	-2	-1
SAP Produktumsatz*	2,2	9,1	-76	-76
SAP Services*	20,0	66,4	-70	-70
Sonstige	-	0,3	-	-
Gesamtumsatz	218,0	275,4	-21	-21
Herstellkosten	-178,0	-232,6	-23	-23
Bruttoergebnis	40,0	42,8	-7	-7
Marketing und Vertrieb	-23,1	-33,5	-31	-30
Segmentergebnis	16,9	9,3	82	77

* Entkonsolidierung SAP-bezogenes Geschäft

diese über derivative Finanzinstrumente. Dabei sichern wir ausschließlich bestehende Bilanzpositionen oder zu erwartende Cashflows ab.

Finanzierungsanalyse

Im Geschäftsjahr 2014 hat die Software AG ihre Finanzverbindlichkeiten im Rahmen der planmäßigen Rückführung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 200,0 Millionen Euro im zweiten Quartal auf 444,1 (Vj. 613,4) Millionen Euro zum Stichtag 31. Dezember 2014 reduziert. In der Folge sanken die liquiden Mittel auf 318,4 (Vj. 450,0) Millionen Euro zum Geschäftsjahresende. Insgesamt stieg das Eigenkapital netto um 47,7 Millionen Euro auf 1.012,5 (Vj. 964,8) Millionen Euro. Positiv ausgewirkt haben sich die um 74,1 Millionen Euro erhöhten Gewinnrücklagen. Dementsprechend legte die Eigenkapitalquote auf 55 (Vj. 48) Prozent zu.

Neben gezielten Investitionen und Akquisitionen verwendete die Software AG ihren hohen Zahlungsmittelbestand, der 450,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013 betrug, auch dazu, um eigene Aktien zurückzukaufen. Den Beschluss über ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 110,0 Millionen Euro fassten Vorstand und Aufsichtsrat am 25. Oktober 2013. Der Rückkauf von eigenen Aktien wurde zum 28. Februar 2014 abgeschlossen. Nachdem die Software AG im vierten Quartal 2013 im Rahmen dieses Programms 1.463.438 Aktien erworben hatte, wurden weitere 2.653.845 eigene Aktien valutarisch bis einschließlich 28. Februar 2014 zu einem Gesamtpreis von 70.560.638,50 Euro erworben. Der Anteil eigener Aktien betrug per 28. Februar 2014 insgesamt 8.084.101 Stück oder 9,3 Prozent des Grundkapitals. Die rechtlich genehmigte Höchstgrenze für den Rückkauf eigener Anteile von 10 Prozent wurde damit nahezu erreicht. Für die Verwendung der zurückgekauften Aktien kommen alle nach den aktienrechtlichen Regelungen und der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 3. Mai 2013 zulässigen Zwecke in Betracht. Zum 31. Dezember 2014 hielt die Gesellschaft insgesamt 8.025.101 eigene Aktien mit einem Anteil von 9,2 Prozent am Grundkapital.

Finanzierungsinstrumente

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf dem starken Free Cashflow. Für darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf werden Bankkredite, Schuldscheindarlehen, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein Hauptrisiko bei der Finanzierung liegt darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkom-

men 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 bisher durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen überwiegend feste Zinssätze aus und haben Laufzeiten bis maximal sechs Jahre. Mittels Zins-Swaps haben wir für einen Teil der Darlehen feste Zinssätze gesichert. Im Falle von variablen Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnen wir zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2014.

Investitionsanalyse

Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte sind für ein Software-Unternehmen wie die Software AG von untergeordneter Bedeutung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gingen diese Investitionen zurück auf einen Jahresendwert von 10,9 (Vj. 13,8) Millionen Euro. Dieser Betrag wurde hauptsächlich für die Betriebs- und Geschäftsausstattung der Vertriebsniederlassungen sowie der Verwaltungszentralen in Darmstadt und Saarbrücken verwendet. Die größten Unterschiede zum Vorjahr ergaben sich vor allem aus den niedrigeren Zahlungen für Akquisitionen und Wertpapiere. Nachdem die Nettoauszahlungen für Akquisitionen im Geschäftsjahr 2013, in dem insgesamt fünf Übernahmen getätigt wurden, signifikant gestiegen waren und einen Betrag von 113,2 Millionen Euro auswiesen, sank dieser Wert im Berichtszeitraum auf 3,7 Millionen Euro. Zahlungen für den Verkauf und Ankauf von Wertpapieren erreichten im Jahr 2014 einen Saldo von 1,2 Millionen Euro, während im Vorjahr ein Betrag von 56,5 Millionen Euro in Wertpapiere mit einer Laufzeit größer als drei Monate zur Liquiditätsoptimierung investiert worden war.

Liquiditätsanalyse

Insgesamt hat sich der Cashflow im Geschäftsjahr 2014 analog zum Ergebnis entwickelt. Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ging von 171,8 Millionen Euro im Vorjahr auf 143,2 Millionen Euro zurück. Im Vorjahresvergleich veränderte sich der Cashflow aus Investitionstätigkeit außerordentlich stark. Er betrug im Berichtszeitraum 5,1 Millionen Euro verglichen mit -175,6 Millionen Euro im Vorjahr. Der Grund liegt vor allem in dem verringerten Nettoauszahlungsvolumen für Akquisitionen, das von 113,2 Millionen Euro im

Jahr 2013 auf 3,7 Millionen Euro zurückging. Das vergleichsweise hohe Auszahlungsvolumen im Vorjahr wurde für die Übernahmen von fünf Technologieunternehmen verwendet, während die Auszahlungen 2014 auf zwei Teilzahlungen für metaquark und Metismo, beides Übernahmen von 2013, entfielen. Zudem war 2014 ein Mittelzufluss aus dem Verkauf von IDS Scheer Consulting zu verzeichnen. Des Weiteren überstiegen die Einzahlungen aus Wertpapierverkauf (31,0 Millionen Euro) die Auszahlungen für den Wertpapierankauf (29,8 Millionen Euro) um 1,2 Millionen Euro im Vergleich zu einem Auszahlungsbetrag von 56,5 Millionen Euro im Vorjahr. Bei den erworbenen Wertpapieren handelt es sich um kündbare festverzinsliche Anlagen mit einer Laufzeit größer als drei Monaten. Alle Anlagen liegen im Investment-Grade-Bereich.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit reduzierte sich deutlich auf -282,9 (Vj. 160,9) Millionen Euro. Die Differenz resultiert einerseits durch die Veränderungen bei den Finanzverbindlichkeiten. Die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten betrug im Berichtsjahr lediglich 35,3 Millionen Euro gegenüber 401,9 Millionen Euro im Vorjahr, als die Software AG ein Schuldscheindarlehen im Gesamtvolumen

von 300,0 Millionen Euro platziert sowie ein zinsgünstiges Darlehen der European Investment Bank in Höhe von 100,0 Millionen Euro in Anspruch genommen hatte. Im zweiten Quartal 2014 wurde das Schuldscheindarlehen in Höhe von 200,0 Millionen Euro planmäßig zurückgeführt. Insgesamt wurde für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten ein Betrag von -212,6 (Vj. -48,9) Millionen Euro im Gesamtjahr 2014 geleistet. Andererseits haben sich die geringeren Zahlungen für den Erwerb eigener Aktien ausgewirkt, diese gingen auf -70,6 Millionen Euro nach -154,4 Millionen Euro im Vorjahr zurück. Die Auszahlungen für die Dividende reduzierten sich auf -36,4 (Vj. -38,3) Millionen Euro, da sich die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien durch den Rückkauf eigener Aktien verringert hat.

Der Free Cashflow entwickelte sich im Zwölfmonatszeitraum mit -16,5 Prozent analog zum operativen Cashflow (-16,6 Prozent) und erreichte 132,7 (Vj. 159,1) Millionen Euro im Geschäftsjahr 2014. Dies entspricht einem Anteil am Konzernumsatz von 15,5 (Vj. 16,4) Prozent. Gleichzeitig lag das Verhältnis vom Free Cashflow zum Nettoergebnis (132,7 / 110,6 Millionen Euro) bei 120 Prozent und damit auf dem Vorjahresniveau (Cash-Conversion).

Cashflow 2014

in Mio. EUR	2014	2013	Veränderung in %
Operativer Cashflow	143,2	171,8	-17
././. CapEx*	-10,5	-12,7	
Free Cashflow	132,7	159,1	-17
% vom Umsatz	15,5 %	16,4 %	
Free Cashflow je Aktie**	1,68	1,90	-12

* Cashflow aus Investitionstätigkeit bereinigt um Akquisitionen und bereinigt um Anlagen in Schuldtiteln

** Basierend auf durchschnittlich ausstehenden Aktien: GJ 2014: 79,2 Mio. / GJ 2013: 83,7 Mio.

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	318,4	450,0	315,6
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	103,6	202,9	52,6
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	340,5	410,5	213,4
Nettoverschuldung	125,7	163,4	-49,6
Eigenkapital	1.013,4	965,6	1.060,1
Eigenkapitalquote	55 %	48 %	60 %
Bilanzsumme	1.848,9	1.996,9	1.771,9

Vermögenslage

Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanz der Software AG hat sich von 1.996,9 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag auf 1.848,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2014 verkürzt.

Auf der Aktivseite haben sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 17,4 Prozent auf 635,4 (Vj. 769,5) Millionen Euro verringert. Den größten Ausschlag gab dabei die Reduzierung der Zahlungsmittel von 450,0 Millionen Euro im Vorjahr auf 318,4 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist maßgeblich durch die planmäßige Rückführung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 200,0 Millionen Euro in der ersten Jahreshälfte bedingt. Gleichzeitig konnten die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie übrige Forderungen und Vermögenswerte auf 231,9 (Vj. 252,6) Millionen Euro gesenkt werden.

Die langfristigen Vermögenswerte blieben mit 1.213,6 (Vj. 1.227,3) Millionen Euro nahezu stabil gegenüber dem Vorjahresstichtag. Während die Immateriellen Vermögenswerte aufgrund planmäßiger Abschreibungen und Unternehmensverkäufen von 211,8 Millionen Euro auf 180,2 Millionen Euro abnahmen, stiegen die Geschäfts- und Firmenwerte angetrieben durch positive Währungskurseffekte leicht auf 857,3 (Vj. 829,2) Millionen Euro an. Insgesamt blieb das Anlagevermögen mit 1.105,7 Millionen Euro etwa auf dem Vorjahresniveau von 1.109,9 Millionen Euro. Im selben Zeitraum

wurden die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund reduzierter Erlöse um 9,3 Prozent zurückgeführt.

Auf der Passivseite reduzierte sich das kurzfristige Fremdkapital auf 415,1 (Vj. 533,1) Millionen Euro. Die Differenz liegt wesentlich in der oben erwähnten Tilgung des Schuldscheindarlehens in Höhe von 200,0 Millionen Euro begründet. Das langfristige Fremdkapital sank aufgrund der bevorstehenden Tilgung von Finanzverbindlichkeiten deutlich auf 420,5 (Vj. 498,2) Millionen Euro.

Die Nettoverschuldung konnte aufgrund der oben erläuterten Maßnahmen auf 125,7 (Vj. 163,4) Millionen Euro im Geschäftsjahr 2014 zurückgeführt werden.

Das Eigenkapital stieg auf 1.013,4 (Vj. 965,6) Millionen Euro zum Geschäftsjahresende. Besonders ausgewirkt haben sich die um 74,1 Millionen Euro erhöhten Gewinnrücklagen von 1.161,4 (Vj. 1.087,3) Millionen Euro und positive Währungseffekte in Höhe von 49,2 Millionen Euro, obwohl der Erwerb eigener Aktien mit -70,6 (Vj. -154,4) Millionen Euro zu Buche schlug. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 55 (Vj. 48) Prozent.

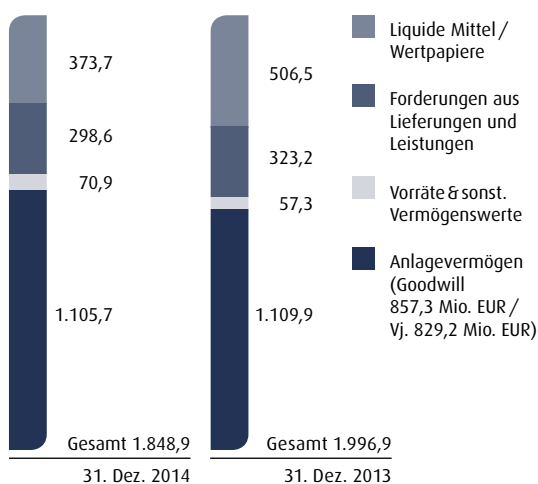
Im Zeitraum von November 2013 bis Februar 2014 erwarb die Software AG insgesamt 4,1 Millionen eigene Aktien zu einem Gesamtpreis von 110,0 Millionen Euro. Zum 31. Dezember 2014 hielt die Gesellschaft insgesamt 8.025.101 eigene Aktien mit einem Anteil von 9,2 Prozent am Grundkapital.

Nicht-bilanziertes Vermögen

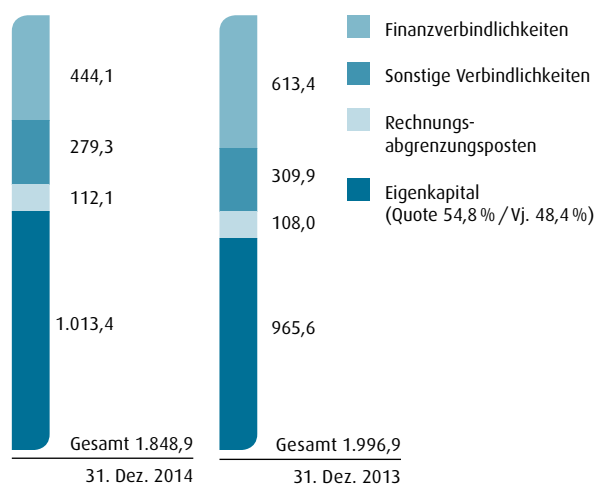
Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt die Software AG auch nicht-bilanzierungsfähige Vermögenswerte. Zu den nicht-bilanzierten Vermögenswerten gehören die Marke Software AG sowie die selbst hergestellten Softwareprodukte als wichtige Immaterielle Vermögenswerte. Auch Mitarbeiter sind mit ihrer Qualifikation und ihrem Engagement für den Erfolg der Software AG maßgeblich. Darüber hinaus gehören Büroräume, geleaste Firmenfahrzeuge und Hardware zum nicht-bilanzierten Vermögen.

Konzernbilanz

Aktiva (in Mio. EUR)



Passiva (in Mio. EUR)



Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Aktiva			
Kurzfristiges Vermögen	635,3	769,5	675,8
Langfristiges Vermögen	1.213,6	1.227,4	1.096,1
	1.848,9	1.996,9	1.771,9
Passiva			
Kurzfristiges Fremdkapital	415,1	533,1	401,8
Langfristiges Fremdkapital	420,4	498,2	310,0
Eigenkapital	1.013,4	965,6	1.060,1
	1.848,9	1.996,9	1.771,9

Abschluss der Software AG (Einzelabschluss)

Der Abschluss der Software AG wurde nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Ertragslage der Software AG

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

in Mio. EUR	2014	2013	Abweichung in %
Lizenzen	19,6	9,5	106,3
Wartung	100,4	93,2	7,7
Dienstleistungen	88,5	102,5	- 13,7
Umsatzerlöse	208,5	205,2	1,6
Operative Erträge und Aufwendungen	- 246,6	- 221,6	11,3
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	106,0	56,0	89,3
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	67,9	39,6	71,5
Außerordentliche Aufwendungen	0,0	- 6,8	- 100,0
Finanzergebnis	- 5,1	- 7,6	- 32,9
Ergebnis vor Steuern	62,8	25,2	149,2
Steuern	- 3,5	- 4,8	- 27,1
Jahresüberschuss	59,3	20,4	190,7

- Die Lizenzerlöse resultieren aus lizenzbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland, das sich gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhte.
- Die Erlöse aus Wartung beinhalten die wartungsbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der Erhöhung der Royalty-Sätze von 40 Prozent auf 43 Prozent.
- Die Dienstleistungen beinhalten die an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten Management-Gebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Forschungs- und Entwicklungskosten. Die Reduktion resultiert überwiegend aus der Einstellung der Weiterbelastung der Marketingkosten. Diese sind nun durch die Erhöhung der Royalty-Sätze für Wartung abgegolten.
- Die operativen Erträge und Aufwendungen beinhalten die Bestandsveränderungen der fertigen und unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus dem Saldo der um 17,8 Millionen Euro erhöhten Währungskursverluste sowie um 13,7 Millionen Euro erhöhten Aufwendungen für bezogene Leistungen.
- In der Position Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen sind Dividenden von Tochtergesellschaften, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Die Erhöhung dieser Position resultiert im Wesentlichen aus um 14,7 Millionen Euro niedrigeren Abschreibungen auf Finanzanlagen sowie um den Rückgang der Verluste aus Beteiligungsabgängen in Höhe von 35,3 Millionen Euro.
- Das Finanzergebnis ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr um 2,4 Millionen Euro resultiert

überwiegend aus Zuschreibungen auf die Beteiligungsbuchwerte von Tochtergesellschaften.

- Der Steueraufwand sank im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs der von der Software AG im Ausland gezahlten Quellensteuern um 1,3 Millionen Euro.

Vermögens- und Finanzlage der Software AG

Die Bilanzsumme der Software AG hat sich von 1.260,4 Millionen Euro im Vorjahr auf 906,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2014 um insgesamt 353,9 Millionen Euro verringert.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

Vermögenslage der Software AG

in Mio. EUR	31.12.2014	31.12.2013	Abweichung in EUR
Immaterielle Vermögensgegenstände	28,3	31,1	- 2,8
Sachanlagen	25,3	11,5	13,8
Finanzanlagen	654,7	793,5	- 138,8
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	103,7	184,7	- 81,0
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	89,1	235,4	- 146,3
Rechnungsabgrenzungsposten / Sonstiges	5,3	4,1	1,2
Aktiva	906,5	1.260,4	-353,9
Eigenkapital	311,1	357,1	- 46,0
Rückstellungen	72,1	67,5	4,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	437,0	602,5	- 165,5
Verbindlichkeiten	85,8	232,2	- 146,4
Rechnungsabgrenzungsposten	0,5	1,1	- 0,6
Passiva	906,5	1.260,4	-353,9

- Der Rückgang der Immateriellen Vermögensgegenstände um 2,8 Millionen Euro resultiert im Wesentlichen aus den Abschreibungen und den Zugängen des laufenden Jahres, besonders der Kauf der IP-Rechte von metaquark mit 1,4 Millionen Euro.
- Der Anstieg der Sachanlagen von 11,5 Millionen Euro um 13,8 Millionen Euro auf 25,3 Millionen Euro resultiert im Wesentlichen aus dem konzerninternen Kauf des Verwaltungsgebäudes in Saarbrücken.
- Die Finanzanlagen reduzierten sich um 138,8 Millionen Euro, davon anteilig um 135,9 Millionen Euro durch die Verschmelzung mit der Software Financial Holding GmbH.
- Die Forderungen und Sonstigen Vermögensgegenstände reduzierten sich zum 31. Dezember 2014 um 81,0 Millionen Euro durch die Verringerung von Salden mit den Tochtergesellschaften aus der Verschmelzung der Software Financial Holding GmbH in Höhe von anteilig 43,9 Millionen Euro sowie durch Zahlungseingänge.
- Die liquiden Mittel verringerten sich von 235,4 Millionen Euro um 146,3 Millionen Euro auf 89,1 Millionen Euro. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Saldo der Tilgung von Bankdarlehn in Höhe von 200 Millionen Euro und der Neuaufnahme von Bankdarlehn in Höhe von 25 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch

Royalty-Einnahmen, Dividenden, Konzernfinanzierungen und Management-Gebühren von den Tochtergesellschaften generiert. Daher ist der Cashflow der Software AG weitgehend von Entscheidungen bezüglich Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abhängig. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Erstellung einer solchen verzichtet wurde.

- Das Eigenkapital der Software AG reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr von 357,1 Millionen Euro um 46,0 Millionen Euro auf 311,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2014. Diese Verringerung ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo des Rückkaufs eigener Aktien in Höhe von 70,6 Millionen Euro, des Jahresüberschusses von 62,2 Millionen Euro, und der im Geschäftsjahr 2014 durchgeführten Dividendenausschüttung in Höhe von 36,3 Millionen Euro.
- Die Rückstellungen erhöhten sich um 4,6 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang der Pensionsrückstellungen um 11,0 Millionen Euro infolge der Erhöhung des saldierten Planvermögens um 12,3 Millionen Euro sowie dem Anstieg der Sonstigen Rückstellungen um 14,3 Millionen Euro. Der Anstieg der Sonstigen Rückstellungen betrifft im Wesentlichen Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungssystemen.
- Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten verringerten sich von 602,5 Millionen Euro um 165,5 Millionen Euro auf 437,0 Millionen Euro. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Saldo der Tilgung von Bankdarlehn in Höhe von 200 Millionen Euro und der Neuaufnahme von Bankdarlehn in Höhe von 25 Millionen Euro.
- Die Verbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 146,4 Millionen Euro auf 85,8 Millionen Euro. Dies resultiert überwiegend aus dem Untergang des Darlehens mit der Software Financial Holding GmbH, die auf die Software AG verschmolzen wurde.

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 im Konzernlagebericht verwiesen.

Sonstige Immaterielle Vermögenswerte

Erläuterung von Unternehmenskäufen

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen spielen eine wichtige Rolle bei der zukunftsorientierten, nachhaltigen Weiterentwicklung der Software AG. Nachdem im Jahr 2013 insgesamt fünf Übernahmen zur Ergänzung des BPE-Produktportfolios getätigt wurden, lag der Fokus im Geschäftsjahr 2014 auf der systematischen Integration beziehungsweise dem vollständigen Abschluss dieser Akquisitionen. Darüber hinaus wurden weitere Schritte zur Portfoliobereinigung und Beteiligungsstrategie unternommen.

In der ersten Jahreshälfte 2014 schloss die Software AG den stufenweisen Rückzug aus dem nicht strategischen SAP-Beratungsgeschäft ab, indem sie zum 31. Mai 2014 alle SAP-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) an die Scheer Group GmbH veräußerte. Die Transaktion umfasste alle SAP-Dienstleistungen in der Region DACH, die in der Tochtergesellschaft IDS Scheer Consulting GmbH gebündelt waren, und betraf rund 500 Mitarbeiter sowie einen Gesamtumsatz von etwa 64 Millionen Euro (Umsatz im Geschäftsjahr 2013).

Weitere Details finden Sie im Kapitel „M&A“ auf den Seiten 26 bis 27.

Mitarbeiter

Mitarbeiterentwicklung

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte die Software AG weltweit 4.421 (Vj. 5.238) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitstellen). In Deutschland, wo sich der Stammsitz befindet, belief sich die Zahl der Beschäftigten auf 1.216 (Vj. 1.711). Hauptgrund für den starken Rückgang in Deutschland war die abschließende Veräußerung des SAP-Beratungsgeschäfts in der DACH-Region Mitte 2014. Damit erhöhte sich der Auslandsanteil an der Gesamtbelegschaft auf 72,5 (Vj. 67,3) Prozent. Diese Verteilung drückt den Fokus des Unternehmens auf internationale Märkte aus.

Nach Funktionen und Regionen gliedern sich die Mitarbeiterzahlen wie folgt auf:

Mitarbeiter nach Funktionen* und Regionen

(in Vollzeitstellen)	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung in %
Gesamt	4.421	5.238	- 16
Beratung / Dienstleitung / Support	1.821	2.347	- 22
Forschung und Entwicklung	968	998	- 3
Marketing und Vertrieb	993	1.180	- 16
Verwaltung	639	713	- 10
USA	654	778	- 16
Deutschland	1.216	1.711	- 29
Andere Länder	2.551	2.749	- 7

* Gemäß GuV-Struktur

Personalgewinnung und -entwicklung

Die Software AG ist überzeugt, dass hoch qualifizierte und engagierte Mitarbeiter ein wesentlicher Erfolgsfaktor für einen nachhaltigen Geschäftserfolg sind. Dies gilt in besonderem Maße für den schnellleibigen IT-Markt. Der globale Wettbewerbs- und Änderungsdruck erfordert von jedem Mitarbeiter ein Höchstmaß an Agilität und ständigem Lernen, damit ein Softwareunternehmen die Führungsspitze in seinem Markt erreichen und weiter ausbauen kann. Vor diesem Hintergrund verfolgt die Software AG ein systematisches Programm zur Personalgewinnung und -entwicklung, zur Weiterbildung, Innovationskultur und Mitarbeitervielfalt, zu University Relations und interdisziplinären Kooperation sowie zum Ausbau der Arbeitgebermarke.

Weitere Details finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“ auf den Seiten 16 bis 17 sowie „Corporate University & University Relations“ auf den Seiten 18 bis 19.

Forschung und Entwicklung (F & E)

Ausrichtung der F & E-Aktivitäten/

F & E-Aufwendungen und -Investitionen

Die F & E-Strategie konzentrierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf die kundenzentrierte Weiterentwicklung bestehender Lösungen, die Entwicklung von neuen Produktinnovationen sowie die systematische Integration neu erworbener Technologien aus den zahlreichen Übernahmen der Vorjahre. Wertvolle Impulse kamen darüber hinaus von gemeinsamen Forschungsprojekten mit Hochschulen, Partnern und

Anwendern. Dieser F & E-Mix ist die Basis, auf der die Software AG ihren technologischen Vorsprung ausbaut. Im Mittelpunkt steht dabei immer der Kunde. Denn nur Innovationen, die einen klaren Mehrwert bieten und die Wertschöpfungskette der Kunden bereichern, sind am Markt erfolgreich.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F & E) in neue und bestehende Produkte stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht auf 109,1 (Vj. 107,9) Millionen Euro. Damit erhöhte sich ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) des Konzerns von 15,3 Prozent auf 17,0 Prozent. Der Anstieg resultiert unter anderem aus der erweiterten Produktpalette, in die die fünf Technologieübernahmen des Vorjahres integriert wurden. Der Ausbau der F & E-Anstrengungen spiegelt das Unternehmensziel wider, kontinuierlich in zukunftsorientierte Produkte und Märkte im Geschäftsbereich BPE zu investieren. Mit dieser Investitionsstrategie treibt die Software AG die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien und Lösungen für das digitale Unternehmen konsequent voran.

Im F & E-Bereich waren 968 (Vj. 998) Mitarbeiter zum Stichtag 31. Dezember 2014 bei der Software AG beschäftigt (effektive Mitarbeiterzahl, das heißt Teilzeitkräfte wurden nur anteilig berücksichtigt). Das entspricht einem Rückgang von 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die F & E-Experten waren in 15 Ländern weltweit tätig, der Großteil davon in Deutschland, Indien, den USA und Bulgarien.

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2014	Veränderung in %	2013	Veränderung in %	2012
F&E-Aufwendungen für ETS	24,4	3,6	25,3	3,0	26,1
F&E-Aufwendungen für BPE	84,7	-2,5	82,6	-10,0	75,0
Gesamt	109,1	-1,1	107,9	-7,0	101,1
in % vom Produktumsatz	17,0 %		15,3 %		14,2 %
in % vom Gesamtumsatz	12,7 %		11,1 %		9,7 %
F & E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	968	-3,0	998	13,0	887

Weitere Details finden Sie im Kapitel „F&E“ auf den Seiten 22 bis 25.

Kunden, Vertrieb und Partner

Die umfassende Kundenbasis mit langjährigen, renommierten großen und mittelgroßen Unternehmen stellt einen großen Wert für die Stabilität und Fortentwicklung der Software AG dar. Das Ziel ist es nun, die Kunden bei ihrer Transformation zum digitalen Unternehmen zu begleiten, damit sie ihre Geschäftsmodelle flexibel den sich ständig ändernden Marktanforderungen anpassen können. Zu diesem Zweck hat die Software AG am 1. Oktober 2014 alle kundennahen Aktivitäten in einem neu geschaffenen Vorstandsbereich gebündelt. Damit stärkt das Unternehmen seine Go-to-Market-Aktivitäten sowie die Vertriebseffizienz und Produktivität.

Weitere Details finden Sie in den Kapiteln „Vertrieb“ auf den Seiten 28 bis 29 sowie „Partner“ auf den Seiten 30 bis 31 und „Kunden“ auf den Seiten 32 bis 35.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Das Jahr 2014 war ein Jahr der Transformation. Die strategischen Prioritäten der Software AG lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der kundenorientierten Weiterentwicklung des Produktportfolios, der Fokussierung der Beratungseinheit auf das Kerngeschäft der eigenen Software-Produkte sowie der Effizienzsteigerung der Vertriebsaktivitäten. Die ergriffenen Maßnahmen zeigten im zweiten Halbjahr erste Erfolge.

Nach einem schwachen Geschäftsverlauf im zweiten Quartal aufgrund der Verzögerung von Großprojekten hat die Software AG den Aufwärtstrend vom dritten Quartal im weiteren Jahresverlauf fortgesetzt. Die operative Ergebnismarge stieg im vierten Quartal auf rund 37 Prozent – ein Höchstwert der letzten fünf Jahre.

Wir gehören mit diesem hohen Ergebnisniveau im Schlussquartal zu den Spitzenreitern unserer Branche. Angesichts der verbesserten Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2014 kommen wir bei der Ausrichtung auf eine wertorientierte Unternehmensstrategie voran und sehen unser Unternehmen für zukünftiges profitables Wachstum sehr gut gerüstet.

Die Software AG ist Technologieführer im Bereich Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software und forciert die Entwicklung von Produkten zur Echtzeit-Analyse, die großes Potenzial im Wachstumsmarkt Industrie 4.0 (Internet der Dinge) haben. Wir sind der Ansicht, dass das Unternehmen im globalen Markt technologisch sehr gut positioniert ist und bei der Transformation zum Lösungsanbieter mit Fokus auf den wichtigen Zukunftsbereich Business Process Excellence (BPE) weiter vorankommt.

Im Gesamtjahr 2014 blieb zwar der BPE-Gesamtumsatz aufgrund deutlich verlängerter Vertriebszyklen unter dem außerordentlich hohen Vorjahresniveau und den gesetzten Zielen. Doch bestätigt die sequentielle Verbesserung die strategische Konzernausrichtung auf den weiteren Ausbau des ertragsstarken und zukunftsorientierten BPE-Bereichs. Im Jahresverlauf entwickelte sich der Verkauf von BPE-Lizenzen erfreulich. So stiegen die BPE-Lizenzumsätze im sequentiellen Vergleich im vierten Quartal mit 60,2 Millionen Euro um 43 Prozent gegenüber dem Vorquartal

(Q3 2014: 42,2 Millionen Euro) und sogar um 84 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal (Q2 2014: 32,7 Millionen Euro). Zugleich stiegen die BPE-Ergebnisse im zweiten Halbjahr. Die quartalsweise verbesserte Geschäftsentwicklung zeigt die ersten Erfolge des Unternehmens bei der Effizienzoptimierung der Vertriebsaktivitäten und bildet eine gute Startbasis für das Geschäftsjahr 2015.

Das klassische Datenbankgeschäft Enterprise Transaction Systems (ETS) erreichte 2014 mit einem Umsatz von 245,3 (Vj. 274,5) Millionen Euro das obere Ende des prognostizierten Zielkorridors. Auch hier manifestierte sich ein positiver Trend im sequentiellen Vergleich. Dem Unternehmen ist es gelungen, den ETS-Produktumsatz im Jahresverlauf kontinuierlich zu steigern – das vierte Quartal zeigte mit 77,0 Millionen Euro eine deutliche Verbesserung von 26 Prozent gegenüber dem Vorquartal (Q3 2014: 61,3 Millionen Euro). Dank eines stringenten Kostenmanagements steigerte sich die Ergebnismarge auf 68 Prozent im Gesamtjahr und übertraf damit den hohen Vorjahreswert von 67 Prozent. Mit rund 70 Prozent lieferte das ETS-Segment nach wie vor den größten Beitrag zum Konzernergebnis der Software AG. Dies drückt die besondere Ertrags- und Geschäftsrelevanz des ETS-Segments sowie die hohe Stabilität und Loyalität der ETS-Kunden aus, wozu vor allem renommierte Großunternehmen zählen.

Die Konsolidierung unseres Beratungsgeschäfts haben wir erfolgreich abgeschlossen. Durch den Verkauf der nicht strategischen SAP-Consulting-Einheiten im zweiten Quartal ging zwar der ausgewiesene Umsatz im Geschäftsbereich Consulting auf 218,0 (Vj. 275,4) Millionen Euro im Gesamtjahr zurück, aber unter Berücksichtigung der Portfoliobereinigung blieb der Umsatz mit 195,8 (Vj. 199,6) Millionen Euro im Berichtsjahr nahezu konstant zum Vorjahr. Gleichzeitig verbesserte sich das Segmentergebnis deutlich auf 16,9 (Vj. 9,3) Millionen Euro und erreichte eine Marge von 8 (Vj. 3) Prozent – auch hier wurde die stärkste Ergebnisverbesserung im Abschlussquartal 2014 mit einer Marge von 13 Prozent nach 11 Prozent im dritten Quartal 2014 erreicht.

Wir sind überzeugt, dass die deutliche Ergebnisverbesserung in der zweiten Jahreshälfte den erfolgreichen Wendepunkt der Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr markiert und die nachhaltige Profitabilität des Unternehmens unterstreicht. Ausschlaggebend für die Steigerung der Profitabilität waren der höhere Anteil des Produktumsatzes am Konzernumsatz, der gestiegene Anteil der ertragsstarken wiederkehrenden Wartungserlöse und das wesentlich profitablere Servicegeschäft. Darüber hinaus haben die

Maßnahmen für eine erhöhte Vertriebseffizienz durch die Bündelung der Vertriebsaktivitäten in einem neuen Vorstandsressort, die stringente Kostenkontrolle in Vertrieb und Marketing sowie die Refokussierung auf das Kerngeschäft der eigenen Produkte gegriffen und ihre Nachhaltigkeit gezeigt.

Die großen technologischen Megatrends verlangen von den Unternehmen eine Transformation zum digitalen Unternehmen. Für dieses Ziel hält die Software AG das geeignete innovative Produktportfolio und die Marktexpertise bereit. Daher ist die Unternehmensleitung zuversichtlich, dass sich die Nachfrage nach Integrationslösungen und agilen, flexiblen Entwicklungsplattformen für Applikationen im Zuge der zunehmenden Digitalisierung fortsetzen und den BPE-Produktumsatz treiben wird. Mit der Erweiterung des Vorstands um einen „Chief Customer Officer“ und der Bündelung aller Go-to-Market-Aktivitäten in einem Vorstandsressort, soll die Effizienz sowie die Schlagkraft des Vertriebs in enger Zusammenarbeit mit Partnern gestärkt und die Ansprache der Kunden verbessert werden. Damit wollen wir die Ausrichtung unseres Unternehmens auf eine völlig kundenzentrierte Organisation erreichen.

Bestätigt wird das ausgezeichnete Produktportfolio des Unternehmens durch das positive Feedback der Kunden. Im vierten Quartal 2014 hatte die Software AG im Rahmen ihrer internationalen Kundenmesse „Innovation World“ in den USA die erste „Digital Business Platform“ vorgestellt. Damit können Kunden eigene Apps entwickeln und ihre Transformation zum digitalen Unternehmen beschleunigen, um ihre Geschäftsmodelle fortlaufend an ein dynamisches Marktumfeld anpassen zu können.

Die Erhöhung der Profitabilität bleibt auch unser erklärtes Ziel für 2015. Diese Profitabilität ist das Fundament für Innovationskraft und Expansion – und somit für eine erfolgreiche Entwicklung der Software AG. Im Berichtsjahr haben wir eine gute Ausgangsbasis geschaffen, um ein nachhaltiges, profitables Wachstum zu erreichen und den Wert des Unternehmens in Zukunft zu steigern.

Risiko- und Chancenbericht

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Ziele des Risikomanagementsystems

Das primäre Ziel der Software AG ist es, nachhaltiges, profitables Wachstum zu generieren und damit einhergehend den Unternehmenswert zu steigern. Um dies zu erreichen, kombinieren wir etablierte, beständige Geschäftsaktivitäten mit dem Engagement in aussichtsreichen, neuen Marktsegmenten und Regionen. Um die langfristige, nachhaltige Entwicklung der Software AG sicherzustellen, verzichten wir auf kurzfristige opportunistische Ergebnissteigerungen und daraus resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. Wir streben mit einer auf nachhaltigen, langfristigen Erfolg ausgelegten Unternehmensstrategie ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis an und gehen Risiken nur dann ein, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung der Software AG mit sich bringen. Voraussetzung ist stets, dass wir die Risiken einschätzen können und sie überschaubar und beherrschbar bleiben. Darüber hinaus beobachten wir systematisch die Risiken aus dem laufenden Geschäft. Dazu zählt beispielsweise die ständige Beobachtung der Produkt- und Servicequalität oder das Management von Währungsrisiken.

Organisation des Risikomanagementsystems

Grundsätzliche Organisation des globalen Chancen- und Risikomanagementsystems

Mit einem konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystem identifizieren wir frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Indem wir die Risiken kontinuierlich betrachten, können wir den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei beziehen wir sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken ein. 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. Über definierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über derzeitige und künftige Chancen und Risiken sowie die aggregierte Risikostruktur informiert. Die Software AG aktualisiert und kontrolliert stetig die konzernweit gültigen Vorgaben zur Prävention und Reduzierung von Gefährdungen.

Zentrale Verantwortung bei globalen Prozessen

Die in der Konzernzentrale für Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancen- 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 eine konzernweite Vorgabe wirksamer interner 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 verwaltet, veröffentlicht und deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Die weltweite Koordination erfolgt in der Konzernzentrale durch die Abteilung General Services.

Struktur des Risikomanagementsystems

a) Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die sich aus dem operativen Geschäft ergebenden Risiken und berichtet monatlich die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. Darüber hinaus werden sowohl operative als auch strategisch relevante Risiken mit Hilfe eines strukturierten Reporting-Systems analysiert. Dabei werden mittels Kennzahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und monatlich oder quartalsweise (je nach Kennzahl) an den Vorstand berichtet.

b) Finanzen

Alle abschlussrelevanten Bilanzierungsentscheidungen sowie der Umsatzlegungsprozess werden durch den weltweit verantwortlichen Corporate-Finance-Bereich überwacht beziehungsweise getroffen. Dadurch wird die konzernweite Einhaltung der IFRS-Rechnungslegungsvorschriften sichergestellt.

c) Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt tägliche Cash-Reports für den Vorstand. Des Weiteren werden alle Sicherungsgeschäfte wöchentlich an den Vorstand berichtet. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem Finanzvorstand unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Den Landesgesellschaften sind mittels einer globalen Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die Interne Revision überwacht.

d) Interne Revision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des internen Kontrollsystems und der Führungs- und Überwachungsprozesse sicher. Weiterhin ist sie darauf ausgerichtet, durch die Optimierung der Geschäftsprozesse 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, 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, welche wiederum von den regional verantwortlichen FC & A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen an das zentrale Konzernrechnungswesen, das

einen Teil des Corporate-Finance-Teams bildet. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Softwaretool SAP/BCS konsolidiert. Gleichzeitig konsolidiert Corporate Controlling die Gewinn- und Verlustrechnungen der Länder mit dem Office-Plus-System (Management-Information-System). Abschließend werden die beiden konsolidierten Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen gegeneinander gespiegelt, eventuelle Abweichungen untersucht und gegebenenfalls aufgetretene Unstimmigkeiten berichtigt.

- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Segregation der Bereiche in Corporate Finance und Corporate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils getrennt an den Finanzvorstand.
- Im Rahmen der Monatsberichterstellung werden durch die Abteilungen Corporate Finance und Corporate Controlling die Berichtszahlen aller Reporting-Einheiten analysiert und geprüft. Eventuell auftretende Differenzen werden monatlich korrigiert.
- 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 Policy „Intercompany Transactions“ 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 (Global Deal Desk) ist weltweit implementiert. Alle Angebote zum Abschluss von Kundenverträgen durchlaufen diesen Genehmigungsprozess, in den neben der Rechtsabteilung auch Corporate Finance, Corporate Controlling sowie der Vorstand involviert sind.
- Verträge mit einem Volumen von mehr als 100 Tausend Euro unterliegen hinsichtlich der Umsatzlegung auf Konzernebene einer zusätzlichen Prüfung.
- Nach Fertigstellung der Quartalsberichterstattung prüft die Interne Revision 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 mittels Policy weltweit

einheitlich geregelt und werden durch die Abteilung Global Information Services (GIS) überwacht.

- Auf die Daten des SAP /BCS-Konsolidierungsprogrammes haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance durch jeweils eine zweite Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreiszunordnungen im Rahmen von Akquisitionen regelmäßig externe Sachverständige.

Strategisches Risikomanagement (RCM)

Das strategische Risikomanagementsystem besteht aus einem zentralen interdisziplinären Konzern-Team, das sich aus den Leitern der Konzernbereiche Finanzen, Interne Revision und Recht zusammensetzt und in ihren Funktionen an den Finanzvorstand berichten sowie den für die identifizieren Risiken verantwortlichen Risikopaten. Für die Bewertung, das Überwachen sowie das Managen der identifizierten strategischen Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikobewertung erfolgt nach einem einheitlichen Bewertungssystem. Das Bewertungssystem berücksichtigt dabei die Erwartungswerte der Auswirkungen der Risiken auf das Konzern-EBIT für die nächsten drei Jahre. Diese Erwartungswerte sind unter Einbezug der vom Management durchgeführten, risikominimierenden Maßnahmen ermittelt.

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen in drei Klassen unterschieden. Geringe Auswirkungen sind der Risikoklasse 1, mit bis zu 50 Millionen Euro auf das Konzern-EBIT, zugeordnet. Mittlere EBIT-Effekte sind mit 2 klassifiziert und betreffen EBIT-Auswirkungen von 50 bis 200 Millionen Euro. Große EBIT-Effekte, mit über 200 Millionen Euro Auswirkungen der nächsten drei Jahre, sind der Risikoklasse 3 zugeordnet.

Diesen EBIT-Auswirkungen werden in einem gesonderten Schritt Eintrittswahrscheinlichkeiten in drei Risikostufen zugeordnet. Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 Prozent bis 33 Prozent werden mit der Risikostufe 1, von 34 Prozent bis 66 Prozent mit der Risikostufe 2 und über 66 Prozent mit der Risikostufe 3 bewertet.

Alle strategischen Risiken werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken, die nicht als strategisch erachtet werden, wurden nicht in die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich,

neu erkannte strategische Risiken an das zentrale Konzern-Team zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien zu beraten. Das zentrale Konzern-Team berichtet regelmäßig über die fortlaufende Entwicklung der erkannten Risiken an den Vorstand. Der Vorstand stellt das Risikomanagementsystem regelmäßig dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vor und diskutiert mit diesem die Beurteilung der identifizierten Risiken sowie geeignete Maßnahmen zur Bewältigung der Risiken.

Sicherstellung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems

Das Risikomanagementsystem (RMS) und das Interne Kontrollsystem (IKS) werden durch die Interne Revision regelmäßig auf ihre Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, die dann zentral implementiert beziehungsweise deren Einführung zentral überwacht werden. Rechnungslegungsrelevante Kontrollprozesse werden regelmäßig durch die Bereiche Corporate Finance und Corporate Controlling intern überprüft und den neuen Entwicklungen angepasst.

Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken

Wir erläutern aus der Gesamtheit der im Rahmen des Chancen- und Risikomanagements identifizierten Risiken wesentliche Risikofelder und Einzelrisiken.

Umfeld- und Branchenrisiken

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder beziehungsweise Regionen. Die technologische Evolution der einzelnen Sektoren der IT-Industrie kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche beeinträchtigen. Der ausgewogene Umsatzmix bei 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 Konzentration auf einzelne Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen Forschungs- und Entwicklungs-Investitionen sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen unserer technologiegetriebenen Akquisitionen haben wir unser Produktportfolio und die adressierbaren Zielmärkte

deutlich erweitert und werden es auch in Zukunft weiter ausbauen. Dadurch fördern wir bei unseren Kunden die Flexibilität von vorhandenen IT-Infrastrukturen, welche Kostenreduktionen durch Innovation erzielen, und sichern uns damit langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für unsere Kunden mit durchschnittlich 12 bis 24 Monaten gering. Daher bieten sich unsere neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Unsere Software wird beim überwiegenden Teil unserer Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die schwer austauschbar sind. Daher ist der Umsatzstrom, insbesondere aus den Wartungsleistungen, stabil. Das weitere Wachstum wird durch innovative Produkte und die Berücksichtigung von neuen technologischen Trends im Produktportfolio abgesichert. Durch die hier dargestellten Chancen erwartet die Gesellschaft auch in Zukunft ein weiteres Wachstum bei ihrem Produktumsatz.

Staatsschuldenkrise

Die seit 2010 eskalierende Staatsschuldenkrise in einzelnen Euroländern hat auf die originäre Geschäftstätigkeit der Software AG nur einen begrenzten Einfluss. Die Software AG-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2014 in den von der Staatsschuldenkrise besonders stark betroffenen Ländern (Portugal, Italien, Irland, Griechenland und Spanien) nur 5,5 (Vj. 3,9) Prozent ihres profitablen Produktumsatzes. Der wesentliche Anteil davon wurde in Spanien erzielt. In Griechenland unterhält die Gesellschaft keine geschäftlichen Aktivitäten.

Unternehmensstrategische Risiken

Produkttrisiken

Die Softwarebranche als Hightechindustrie unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Vertriebsmodelle wie zum Beispiel Cloud Computing. Große Mitbewerber verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolien. Da die zukünftige Entwicklung des Softwaremarktes schwer vorhersehbar ist, besteht das Risiko unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte.

Insgesamt unterliegt das Geschäftsmodell der Software AG generell dem Innovationsrisiko durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst zu werden.

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, wurde eine stärkere Fokussierung der Forschung und Entwicklung (F&E) eingeleitet. Es wurden und werden erhebliche Investitionen in Big Data, Cloud-Anwendungen, Produkt-Integration, Life-Cycle-Management sowie agile Entwicklungsplattformen durchgeführt. Die zukünftige Marktentwicklung wird auch in Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester ständig analysiert. Um schneller auf neue Marktentwicklungen reagieren zu können, wurde bereits im Vorjahr 2013 die Verkürzung des Produkt-Release-Zyklus auf 6 Monate eingeführt. Die enge Zusammenarbeit der Bereiche Vertrieb, Produkt-Marketing und -Management sowie Forschung und Entwicklung (F&E) ermöglicht marktgetriebene und damit auch marktrelevante Neuentwicklungen von Produkten. Eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen besteht darin, die Allokation der F&E-Ressourcen zu steuern. Dieses Risiko wird durch unser implementiertes Funktionsdreieck Vertrieb-Marketing-F&E sowie durch enge Kontakte zu Kunden aller Branchen und Länder verringert. Darüber hinaus wurde 2014 ein neues Produktreporting entwickelt und implementiert, welches die für unsere Kunden wertstiftenden Produkteinheiten besser identifiziert, um so die richtige F&E-Ressourcenallokation zu unterstützen. Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG auch durch Akquisitionen arrondiert. Im Vorjahr wurden auch aus diesen Gründen die Akquisitionen der JackBe Corporation, USA, Relational Networks Inc., USA (LongJump), der Alfabet AG, des Apama-Geschäftsbereichs der Progress Software Corporation sowie Anteile an der metaquark GmbH durchgeführt. 2014 wurden noch die restlichen Anteile an der metaquark GmbH erworben. Diese Übernahmen stärkten unsere Technologie im Bereich Business Process Excellence (BPE) insbesondere für den Anwendungsbereich Intelligent Business Operations (IBO). Aufgrund unserer von unabhängigen Analysten bestätigten Technologieführerschaft im BPE-Produktbereich operieren wir oft auf technologischem Neuland. Dadurch besteht das Risiko, dass die Implementierung der Kundenlösung technisch noch nicht vollständig ausgereift ist, wodurch Kundenbeziehungen belastet werden könnten. Dieses Risiko wird durch ein gezieltes Erwartungsmanagement beim Kunden einerseits sowie kundenspezifischen Supportteams, bestehend aus R&D und Consulting, andererseits administriert. Durch die kontinuierliche Überwachung der Kundensituation mit zusammengestellten Spezialistentams werden auftretende Probleme frühzeitig erkannt und gemeinsam

mit dem Kunden schnellstmöglich behoben. Die Problembeseitigungen werden unmittelbar in das Standardprodukt übernommen und stehen damit sofort allen weiteren Kunden zur Verfügung. Durch diesen Prozess werden Innovationsgeschwindigkeit auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite eng miteinander verzahnt. Des Weiteren werden die Produkteinführungen durch ein Key-Performance-Indikator-System nach Regionen und Ländern überwacht. Zur weiteren Verbesserung der Kundenzufriedenheit wurden signifikante Investitionen in proaktive Support-Teams getätigt. Die hier dargestellten Produktrisiken wurden zum Jahresende 2014 mit der Risikoklasse und der Risikostufe von jeweils 2 bewertet.

Produktbereich Enterprise Transaction Systems (ETS)

Der traditionelle ETS-Produktbereich befindet sich in einem fortgeschrittenen Stadium des Produktlebenszyklus mit nahezu keinem Neukundengeschäft. Daher reduzieren sich die Umsatzerlöse in diesem Produktbereich. Ein Teil unserer Stabilisierungsstrategie hinsichtlich dieses Geschäftes basiert auf der Möglichkeit, die bestehenden Lizenzrechte der Kunden zu erweitern und ihre IT-Landschaften zu modernisieren, um dadurch neue Umsatzerlöse zu generieren. Diese Möglichkeit lässt sich nach erfolgter Vertragsanpassung nicht beliebig wiederholen. Hierdurch beschleunigt sich die Verringerung der ETS-Lizenz Erlöse. Auch der stetige Trend, dass Kunden von Mainframe auf die preisgünstigeren Open-Systems-Plattformen wechseln, führt zu einem sich abschwächenden Wartungsumsatz.

Die Software AG wirkt den Risiken durch folgende Maßnahmen entgegen:

- Aufbau von zentralen ETS-Kundenteams zur Verlängerung der ETS-Produktnutzungsdauer
- ETS-Modernisierung zur Verlängerung des Produktlebenszyklus
- Kundenbefragungen und Analysen zur Erschließung neuer Umsatzpotenziale
- Durch die stetige Erweiterung des ETS-Produktportfolios durch Add-On-Produkte werden neue Umsatzquellen erschlossen.
- Die Software AG bietet ihren Kunden Unterstützung bei der Migration von Mainframe zu Open-Systems-Plattformen auf ETS-Technologie an, zur Generierung zusätzlicher Umsatzquellen.

- Intensivierung der Wartungsinitiative mit Angeboten, welche über die Standardwartung hinausgehen.

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend des ETS-Geschäfts verzögern, aber nicht aufhalten. Für das kommende Geschäftsjahr 2015 erwartet die Software AG eine währungskursbereinigte Reduktion der ETS-Produkt Erlöse von – 8 Prozent bis – 14 Prozent. Auch in den Folgejahren wird mit weiter sinkenden Umsätzen gerechnet. Dieses strategische Risiko wurde zum Jahresende 2014 mit der Risikoklasse 2 mit Tendenz zur Risikoklasse 1 und der Risikostufe 3 bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößern wir unser Technologieangebot und bauen unsere weltweite Präsenz weiter aus. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und technologischer Entwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen. Des Weiteren bestehen Risiken bei den Due-Diligence-Prozessen. Gegenwärtig ist im Markt für zukunftsfähige Technologien eine starke Marktberreinigung im Gange, welche die Anzahl möglicher Zielunternehmen deutlich reduziert. Große Technologieunternehmen und Private-Equity-Firmen verfügen über sehr hohe Finanzreserven, welche aufgrund der aktuellen Finanzmarktsituation mit sehr niedrigen Zinsen investiert werden müssen und daher die Preise nach oben treiben. Zur Reduktion des Auswahlrisikos wird der Markt der Technologieentwicklung sowohl im Silicon Valley als auch in Europa durch unsere Merger & Akquisition-Abteilung ständig beobachtet und analysiert.

Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren. Unzureichende Integration führt zu Wachstums- und Rentabilitätsproblemen sowie unzureichender Zielerfüllung bei den kombinierten Geschäftsplänen. Dadurch wird auch ein schnelles Heben von Umsatz- und Kostensynergien erschwert. Ein weiteres Risiko besteht in dem Verlust von Key-Personal, sofern nicht zeitnah ausreichend verantwortungsvolle Stellen geschaffen werden können. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Um die akquirierten Unternehmen erfolgreich zu integrieren, haben wir einen weltweit verantwortlichen Integration Manager berufen. Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Pre-Akquisitionsphase:

Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologie des in Frage kommenden Unternehmens 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 durch erfahrene Due-Diligence-Teams voraus. Des Weiteren klären wir, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der unseren kompatibel ist. Dabei werden die späteren Integrationsverantwortlichen schon frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess eingebunden, um abgestimmte Integrationspläne zu erstellen. Die Risiken der Pre-Akquisitionsphase wurden am 31. Dezember 2014 sowohl hinsichtlich der Risikoklasse als auch hinsichtlich der Risikostufe mit 2 bewertet.

Post-Akquisitionsphase:

Mit etablierten Kontrollmechanismen identifizieren wir eventuelle Problemfelder schnellstmöglich. Die implementierten Integrationsprozesse unter zentraler Verantwortung stellen die Integration der Bereiche:

- Forschung und Entwicklung inklusive der Produkte
- Marketing und Branding
- Vertrieb und Partnergeschäft
- Administration

sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Die Risiken der Post-Akquisitionsphase wurden zum Jahresende 2014 bezüglich der Risikoklasse mit 1 und hinsichtlich der Risikostufe mit 2 bewertet.

Leistungswirtschaftliche Risiken**Vertriebseffizienz und Vertriebsrisiken**

Die Komplexität unserer Produkte einerseits und die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen versierten, fachkundigen Vertrieb sowie die Entwicklung von branchenspezifischen Lösungen beziehungsweise Use Cases. Zudem benötigen die fortgeschrittenen Technologien unserer Produkte einen erheblichen Informationsaufwand bei deren Absatz. Die Fokussierung des Vertriebs durch ein branchenspezifisches Go-to-Market-Modell soll ausgebaut werden. Hierfür ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Forschung und Entwicklung, Produktmanagement und Produktmarketing mit dem Vertrieb erforderlich. Dieses Risiko hat sich im Berichtsjahr im Wesentlichen durch die Reduktion des BPE-Produktumsatzes

um währungsbereinigt 6 Prozent manifestiert. Um es zu reduzieren und die Vertriebseffizienz zu steigern, wurden im Geschäftsjahr 2014 folgende Maßnahmen ergriffen:

- Implementierung eines neuen Vorstandsbereichs „Chief Customer Officer“
- Entwicklung von Multi-Produkt-Plattformen und branchenspezifischen Use Cases zur Steigerung der Relevanz unserer Produkte sowie der zeitlichen Verkürzung bis zur Wertgenerierung für unsere Kunden
- Weltweites Ausrollen des wertbasierten Vertriebsansatzes
- Ausbau des Partner-Ökosystems zur Erweiterung und Stärkung der eigenen Vertriebs- und Servicemannschaft.

Durch die erfolgreiche Durchführung dieser Maßnahmen wird für das kommende Geschäftsjahr wieder ein profitables Wachstum der BPE-Produktumsätze erwartet. Die hier dargestellten Risiken wurden zum 31. Dezember 2014 sowohl hinsichtlich der Risikoklasse als auch der Risikostufe mit jeweils 3 (Vj. 2) bewertet.

Risiken aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG erfordert eine erhebliche Ausdehnung des indirekten Vertriebs, um Wachstum zu beschleunigen und zu skalieren. Die Risiken aus dem Partnergeschäft resultieren aus der ungenügenden Qualifikation der Partner, aus dem Kontrollverlust bei Vertriebs- und Implementierungsprozessen, der zur möglichen Eskalation mit dem Kunden führen kann, sowie aus der fehlenden Bereitschaft der Partner, auf Basis der Software AG Digital Business Plattform weitere Innovationen und Lösungen für Kunden zu entwickeln. Aus dem Partnergeschäft können auch Rechtsrisiken bei verbesserungsfähigem Partnermanagement entstehen.

Um das Partnergeschäft auszubauen wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Entwicklung eines weltweiten wettbewerbsfähigen Partnerprogramms mit Partner-Life-Cycle-Management
- Etablierung eines Programms zur Gewinnung neuer Partner
- Implementation eines OEM-Partnerprogramms
- Unterstützung für Co-innovationsbasierte Partnerschaften zum Ausbau des Lösungsangebots mit OEMs, strategischen Systemintegratoren, Value Added Resellern sowie Allianzen im Bereich Cloud Computing
- Implementierung von einheitlichen und standardisierten Partner-Rahmenverträgen

- Einführung eines skalierbaren und standardisierten „Sales-Enablement-Programms“
- Weltweite Code-of-Conduct-Trainings der Partner

Durch diese eingeleiteten Maßnahmen wird sich die strategische Risikosituation aus dem Partnergeschäft voraussichtlich deutlich verbessern. Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2014 sowohl bezüglich der Risikoklasse als auch der Risikostufe mit 2 bewertet.

Risiken im Dienstleistungsgeschäft

Das Dienstleistungsgeschäft der Software AG dient aus strategischer Sicht der Förderung des Absatzes unserer Produkte. Dieser Bereich wird überwiegend über die Steuerung und Verbesserung der Projektmargen geleitet. Der Projektpreis ist im Dienstleistungsgeschäft ein wesentliches Kriterium für die Auftragsvergabe. Daraus ergibt sich das Risiko, Aufträge mit Preisen unter Selbstkosten anzunehmen. Des Weiteren können die tatsächlich anfallenden Kosten den Rahmen der Kalkulation überschreiten. Eine erfolgreiche Implementierung der Produkte ist Voraussetzung für die Gewinnung von zufriedenen Referenzkunden, welche das positive Momentum für die weitere Geschäftsentwicklung der Software AG fördern. Dadurch wird auch unsere Reputation als Anbieter hochwertiger Software ausgebaut.

Der konzernweite einheitliche und automatisierte Genehmigungsprozess Global Deal Desk und das Projektcontrolling der Software AG gewährleisten, dass ausreichende risikoadjustierte Gewinnmargen berücksichtigt und fortlaufend überwacht werden. Dabei unterliegen alle Projekte einem ständigen Monitoring-Prozess, der für größere Projekte verstärkt durchgeführt wird.

Um die effektive und effiziente Abarbeitung der Aufträge zu gewährleisten, wurde bereits im Vorjahr weltweit die einheitliche Implementierungsmethodologie „Prime“ eingeführt und der Informationsfluss zwischen Vertrieb, Produktmarketing, Entwicklung und Global Consulting Services (GCS) ausgebaut. Darüber hinaus wurde die Fortbildung der GCS-Berater verbessert.

In einzelnen Teilmärkten sind zu wenige Spezialisten für die Vielzahl unserer komplexen Produkte verfügbar. Um dieses Risiko zu reduzieren, werden für einige Regionen Spezialisten-Teams gebildet und SWAT-Teams installiert, um vor Ort entsprechendes Produkt-Know-how und die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter sicherzustellen. Kleinere Landesgesellschaften fokussieren sich auf Teilbereiche unseres Produktportfolios. Des Weiteren wird die Marktpositionie-

rung in den einzelnen Teilmärkten je nach Größe der Landesgesellschaften neu ausgerichtet. Die Anteile der Kapazitäten im Offshore- /Nearshore-Bereich sind zur Darstellung effizienter Kostenstrukturen ausbaufähig. Diese Anteile werden weiterhin aufgebaut, um sowohl die Anzahl weltweit verfügbarer Spezialisten zu erweitern, als auch um die Kostenstrukturen zu optimieren. Alle Service-Aktivitäten stehen weltweit unter einer einheitlichen Leitung. Die Risiken aus dem Dienstleistungsgeschäft wurden zum 31. Dezember 2014 hinsichtlich der Risikoklasse als auch der Risikostufe mit 1 bewertet.

Personalrisiken

Das wichtigste Kapital der Software AG als innovatives Unternehmen sind ihre Mitarbeiter. Daher ist eine der zentralen Herausforderungen, jederzeit über eine ausreichende Anzahl von hochqualifizierten Mitarbeitern an allen relevanten Standorten zu verfügen. Die Attraktivität als Arbeitgeber, um qualifiziertes und motiviertes Personal in kurzer Zeit einzustellen beziehungsweise nicht zu verlieren, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Insbesondere die Verbreiterung der Personaldecke im Vertrieb ist für die Wachstumsstrategie von großer Bedeutung. Hier besteht das Risiko, dass im Vertrieb, wie auch bei anderen Unternehmen üblich, eine erhöhte Fluktuation zu verzeichnen ist. Darüber hinaus führt die demographische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften in diesen Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneten Personals.

Dieses Risiko wird verringert durch den Ausbau und die Weiterentwicklung

- unseres Images als präferierter Arbeitgeber,
- der Darstellung in den sozialen Medien wie LinkedIn und Facebook,
- der High-Potential-Programme zur gezielten Entwicklung von Führungspersonal,
- sowie Verbesserung der Strategie Kommunikation,
- des globalen Benchmarking der Vergütungssysteme und der Zielgehälter,
- der aktienbasierten Vergütung und
- der globalen Rekrutierung von Mitarbeitern und Führungskräften.

Darüber hinaus wird ein ausbalanciertes Szenario zwischen Hoch- und Niedrigkostenstandorten weiterentwickelt.

Insgesamt ist die Software AG in der Lage, an allen Standorten hochqualifiziertes und motiviertes Personal zu rekrutieren. Daher wurden die Personalrisiken zum Jahresende

2014 sowohl bezüglich der Risikoklasse als auch der Risikostufe mit jeweils 1 bewertet.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Wechselkursrisiken

Aufgrund der weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Unsere Vertriebsorganisationen operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse. Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA noch dadurch verstärkt, dass Teile von Forschung und Entwicklung sowie des globalen Marketings in den USA beheimatet sind. Darüber hinaus setzen wir zur Absicherung derivative Finanzinstrumente ein und reduzieren so die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis. Unsere Sicherungsinstrumente berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass wir ausschließlich bestehende Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichern. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2014 um 1,4 (Vj. 2,4) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde diese Relation in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent zum 31. Dezember 2014 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2014 um 0,5 (Vj. 1,6) Millionen Euro höher gewesen wäre. Die übrigen Rücklagen im Eigenkapital würden sich um 2,6 Millionen Euro erhöhen, während diese im Vorjahr unverändert geblieben wären. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen wir

derivative Finanzinstrumente abschließen, reduzieren wir durch laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken.

Sonstige finanzielle Risiken

Die Sonstigen finanziellen Risiken beziehen sich überwiegend auf das Risiko von Forderungsausfällen. Aufgrund der diversifizierten Märkte und Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind im langjährigen Durchschnitt die Forderungsausfallrisiken eher gering. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieses Risikos verwenden wir das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den Global Deal Desk, basierend auf unserer eigenen Technologie. Zur Sicherung unserer Zahlungsmittelbestände überwachen wir laufend die Bonität unserer Partnerbanken und passen unsere Anlageentscheidungen dementsprechend an.

Rechtliche Risiken

Patentrechtsverletzungen

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. 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.

Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein Intellectual-Property-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 Konkurrenten, da es Möglichkeiten von Cross-Lizenzierungs-Abkommen bietet. Nicht zuletzt deshalb arbeitet die Software AG ständig an der Erweiterung ihres Bestandes an Patenten. Die Software AG ist Inhaberin einer Vielzahl von Patenten, welche zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können. Darüber hinaus können diese Patente in Zukunft auch zur Generierung zusätzlicher Lizenzerlöse beitragen. Das Risiko aus Patentrechtsverletzungen war zum 31. Dezember 2014 sowohl hinsichtlich der Risikoklasse als auch der Risikostufe mit jeweils 1 bewertet.

Patentrechtsstreitigkeiten

Ein Softwareunternehmen aus Virginia, USA, hat die Software AG zusammen mit 11 weiteren Beklagten, darunter auch IBM und SAP, im Februar 2010 auf Verletzung mehrerer ihrer Softwarepatente vor einem Gericht in Virginia, USA, verklagt. Das Verfahren wurde für die Software AG und weitere Beklagte auf Anordnung des Gerichts ausgesetzt und nur gegen einen der Beklagten aktiv fortgeführt. Das Gericht hat die Klage im Musterverfahren abgewiesen. Die Berufung der Klägerin wurde im Januar 2012 abgewiesen. Nach weiterem Rechtsmittel wurde das Verfahren im Oktober 2013 teilweise bestätigt und teilweise an die erste Instanz zurückverwiesen. Das Gericht hat im September 2014 das weitere Ruhen des Verfahrens angeordnet, bis das US-Patentamt über die von den Beklagten initiierte Validierungsüberprüfung der der Klage zugrundeliegenden Patente entschieden hat. Das seit Februar 2012 in Delaware, USA, anhängige Verfahren einer Non-Practicing-Entity (NPE - eine Gesellschaft, die ausschließlich die Verletzung von Patentrechten verfolgt) gegen Software AG wegen angeblicher Verletzung zweier ihrer Softwarepatente wurde im September 2014 durch Vergleich abgeschlossen. Durch diesen Vergleich ist keine ungeplante finanzielle Belastung eingetreten.

Sonstige 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. Warth & Klein GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat aufgrund gerichtlichen Beweisbeschlusses vom September 2013 im Juli 2014 als sachverständiger Prüfer schriftlich zu Bewertungsfragen Stellung genommen. Die Stellungnahmen der Antragssteller hierzu sind noch nicht abgeschlossen.

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 festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Beschwerde eingelegt. Das Oberlandesgericht Saarbrücken hat mit Beschluss vom 30. Dezember 2014 einen Sachverständigen beauftragt, die Aussagekraft des Börsenkurses der Aktie der IDS Scheer AG im maßgeblichen Referenzzeitraum 3. November 2009 bis 2. Februar 2010 zu prüfen. Das Gericht weist ausdrücklich darauf hin, dass der Börsenkurs nur dann nicht berücksichtigt werden darf, wenn er ausnahmsweise den Verkehrswert nicht widerspiegelt, zum Beispiel in Fällen der Marktengung, in denen längere Zeit praktisch kein oder kein relevanter Handel stattgefunden hat. Die Software AG ist der Auffassung, dass ein solcher Tatbestand vorliegt. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Gegen die amerikanische Tochtergesellschaft der Software AG ist in den USA bereits seit Dezember 2010 ein von einem Wettbewerber im Zusammenhang mit der Vergabe eines Kunden-Auftrages angestregtes Gerichtsverfahren anhängig, wegen des Vorwurfs der angeblichen Verletzung von Urheber-Rechten. Die Software AG hat das Verfahren in erster Instanz gewonnen. Nachdem die Klägerin weitere Rechtsmittel eingelegt hat, wurde das Verfahren durch die erste Instanz neu aufgerollt. Die mündliche Verhandlung fand Ende 2014 statt. Die Jury hat eine Entscheidung ohne Begründung in Höhe von 15 Millionen US-Dollar gegen die Software AG gefällt. Das Gericht hat Anfang Februar 2015 die Zahlung der von der Jury festgelegten Summe an die Klägerin angeordnet. Die Software AG hält die Vorwürfe für unbegründet und wird Rechtsmittel einlegen. Die Gesellschaft geht zum gegenwärtigen Zeitpunkt davon aus, dass der final mögliche Schaden aus diesem Verfahren deutlich geringer sein wird als der von der Jury genannte Betrag. Es ist zurzeit noch nicht abschätzbar, wie lange sich dieses Verfahren hinziehen wird. Auf Basis ihrer Erfahrungen mit Rechtsstreitigkeiten in den USA hat die Software AG eine Schätzung über die mögliche Schadenshöhe aus diesem Verfahren vorgenommen und entsprechende bilanzielle Vorsorge getroffen.

Des Weiteren kommt es vereinzelt zu gerichtlichen Verfahren, die sonstige operative Themen betreffen. Insgesamt jedoch ist die Zahl sonstiger rechtlicher Auseinandersetzungen sehr gering.

Darüber hinaus gab es weder Veränderungen in Bezug auf die zum 31. Dezember 2013 berichteten Rechtsstreitigkeiten,

noch gab es neue Rechtsstreitigkeiten oder andere Rechtsrisiken, die potentiell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die Gesamtsicht ergibt, dass die Risiken im Software AG-Konzern begrenzt und überschaubar sind. Auf die besondere Bedeutung des Vertriebs Erfolgs wird an dieser Stelle hingewiesen. Es sind keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

Rating der Software AG

Aufgrund ihrer soliden Finanzstruktur und der eingesetzten Finanzierungsinstrumente entfällt die Anforderung eines formalen externen Ratings. Gleichwohl gibt es einige

Anhaltspunkte für die externe Rating-Einstufung der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 wurde die Gesellschaft 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 2014 im Bereich des Investmentgrades.

Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine Ereignisse, über die hier zu berichten wäre.

Zufluss

		Karl-Heinz Streibich Vorsitzender des Vorstands Eintritt 01.10.2003	
in EUR		2013	2014
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	697.642,92	697.642,92
	Nebenleistungen ¹	18.107,95	20.231,43
	Summe	715.750,87	717.874,35
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	3.046.513,72	2.980.504,88
	Mehrjährige variable Vergütung		
	Performance Phantom Shares – PPS ²	147.780,06	174.232,36
	Management Incentive Programm III – MIP III	0,00	0,00
	Management Incentive Programm IV – MIP IV	0,00	0,00
	Management Incentive Programm V – MIP V ²	0,00	0,00
Summe Zufluss		3.910.044,65	3.872.611,59
Versorgungsaufwand		579.262,44	530.612,08
Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)		4.489.307,09	4.403.223,67

¹ Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien.

² Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm handelt es sich um Zahlungen auf die PPS Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende je Aktie analog für jede PPS.

Die in Vorjahren gewährten PPS wurden in beiden Geschäftsjahren von den Vorständen prolongiert, so dass es zu keiner Auszahlung kam.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist nach den neuen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 24. Juni 2014 (im folgenden DCGK) sowie nach den Regelungen des deutschen Rechnungslegungsstandards in der 2011 geänderten Fassung Nr. 17 (DRS 17) aufgestellt. Er beinhaltet demgemäß die Angaben, die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB), nach dem DCGK beziehungsweise den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich sind. Er stellt einen Bestandteil des Konzernlageberichts dar. Der Vergütungsbericht enthält die Grundsätze der Vergütungssysteme für den Vorstand und Aufsichtsrat und weist die Höhe und Struktur der Vergütung aus. Die Vergütung der Organmitglieder wird, wie im neuen DCGK gefordert, dargestellt als Gesamtvergütung der einzelnen Organmitglieder, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen Komponenten,

einjährigen und mehrjährigen erfolgsbezogenen Komponenten mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung. Darüber hinaus wird im Berichtsjahr, wie im DCGK gefordert, der Zufluss aus den einzelnen Vergütungskomponenten dargestellt.

Die folgende Tabelle beinhaltet den Zufluss für das Geschäftsjahr 2014 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen, der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr sowie die Zuflüsse aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung während des Geschäftsjahres 2014.

	Eric Duffaut Vertriebsvorstand Eintritt 01.10.2014	Dr. Wolfram Jost Entwicklungsvorstand Eintritt 09.07.2010	Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002
	2013	2013	2013
	2014	2014	2014
	0,00	360.000,00	441.715,32
	0,00	37.605,04	31.328,02
	0,00	397.605,04	473.043,34
	0,00	462.563,68	1.927.224,56
	0,00	13.136,68	76.397,26
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	873.305,40	2.476.665,16
	0,00	232.667,68	161.754,55
	0,00	1.105.973,08	2.638.419,71
	157.516,00	401.920,23	473.043,39
	183.333,33	511.733,33	1.885.467,37
	0,00	21.244,64	99.406,92
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	340.849,33	934.898,20	2.457.917,68
	0,00	237.448,16	164.479,32
	340.849,33	1.172.346,36	2.622.397,00

Gewährte Zuwendungen (1)

		Karl-Heinz Streibich Vorsitzender des Vorstands Eintritt 01.10.2003				
in EUR		2013	2014	2014 (min.)	2014 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	697.642,92	697.642,92	697.642,92	697.642,92	
	Nebenleistungen ¹	18.107,95	20.231,43	20.231,43	20.231,43	
	Summe	715.750,87	717.874,35	717.874,35	717.874,35	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	3.046.513,72	2.980.504,88	0,00	3.548.220,10	
	Mehrfährige variable Vergütung					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS	1.432.486,00	3.011.957,50	0,00	4.446.635,77
		Management Incentive Programm III – MIP III ²	0,00	1.593.000,00	0,00	nn
		Management Incentive Programm IV – MIP IV ³	175.200,00	-266.100,00	0,00	nn
		Management Incentive Programm V – MIP V	0,00	816.800,00	0,00	3.395.200,00
Gesamtvergütung DRS 17	5.369.950,59	8.854.036,73	717.874,35	12.107.930,22		
Versorgungsaufwand	579.262,44	530.612,08	530.612,08	530.612,08		
Gesamtvergütung (DCGK)	5.949.213,03	9.384.648,81	1.248.486,43	12.638.542,30		
Kursverluste und Effekte aus der TecDAX-Outperformance-Klausel aus ausübbarer aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁴	-12.598.691,42	-3.252.696,88	0,00	-6.176.463,91		
Gesamtvergütung modifiziert um Kursverluste aus aktienkursabhängiger Vergütung	-6.649.478,39	6.131.951,93	1.248.486,43	6.462.078,39		

1 Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien.

2 Das MIP III Programm wurde im 3. Quartal 2007 aufgelegt und hatte eine Laufzeit bis 30. Juni 2016. Als Performance-Ziele waren das Erreichen bestimmter langfristiger Unternehmensziele bis spätestens 2011 definiert. Die Unternehmensziele wurden bereits Ende 2010 erreicht. Die Wartezeit von 4 Jahren ist für alle Teilnehmer verstrichen. Die Teilnehmer hatten einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG den Basispreis von 24,12 Euro übersteigt. 2014 wurde bei diesem Programm eine Wertobergrenze in Höhe von 20,88 Euro (45,00 Euro abzüglich 24,12 Euro) je Aktienoption gegen Gewährung einer Verlängerung um 3 Jahre eingeführt. Der Marktwert der Veränderungen der Parameter dieses Programms ist oben als Vergütung des Geschäftsjahres 2014 dargestellt. Ein Maximalwert aus dem Teil der 2014 gewährten anteiligen Zusagen des MIP III Programms lässt sich nicht ermitteln. Daher haben wir unter Maximalwert nn eingetragen. Insgesamt kann Herr Streibich bei entsprechender Aktienperformance aus diesem Programm, das die Tätigkeit der Jahre 2007 bis einschließlich 2010 betrifft, maximal 18.792 Tausend Euro erhalten. Von diesem Wert wurden in 2007 bereits 6.123 Tausend Euro als Vergütung angegeben; der entsprechende Maximalwert wäre ohne das Einziehen der Wertobergrenze 2014 theoretisch unendlich gewesen.

3 MIP IV wurde im zweiten Quartal 2011 aufgelegt und hat eine Laufzeit bis 30. Juni 2021. Als Performance-Ziel wurde definiert, dass der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten, unter Einbezug des Cloud Geschäfts, spätestens im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro und die veröffentlichte non-IFRS EBIT-Marge des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils 10 Prozent betragen muss. Die Wartezeit nach Gewährung der Beteiligungsrechte beträgt 4 Jahre. Als zusätzliche Ausübungsbedingung wurde definiert, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft an einem der 5 Börsenhandelstage vor Ausübung mindestens 60,00 Euro betragen haben muss. Im Geschäftsjahr wurde bei diesem Programm eine Wertobergrenze von 13,66 Euro (55,00 Euro abzüglich 41,34 Euro) pro Aktienoption bei gleichzeitigem Entfall des dargestellten Mindestkurses von 60,00 Euro erstmalig 2014 eingeführt. Die negativen Werte der Vergütung beim MIP IV Programm ergeben sich aus dem Wertänderungssaldo der genannten Programmänderungen. Einen Maximalwert aus dem Teil der in 2014 gewährten anteiligen Zusage des MIP IV Programms lässt sich nicht ermitteln. Daher haben wir unter Maximalwert nn eingetragen. Insgesamt kann Herr Streibich bei entsprechender Aktienperformance aus diesem Programm maximal 12.294 Tausend Euro erhalten. Von diesem Wert wurden in den Vergütungsberichten der vergangenen Jahre bereits insgesamt 9.704 Tausend Euro als Vergütung angegeben; der entsprechende Maximalwert wäre ohne das Einziehen der Wertobergrenze 2014 theoretisch unendlich gewesen.

4 Bei den dargestellten Kursverlusten handelt es sich um die Veränderung der inneren Werte der genannten Instrumente und nicht um die Veränderung der Fair Values. In den Werten des Vorjahres 2013 sind die Verluste aus der TecDAX-Outperformance-Klausel bei Herrn Streibich in Höhe von -4.545 Tausend Euro enthalten. Diese Klausel wurde im Geschäftsjahr 2014 aufgehoben und die entsprechenden Vergütungsbestandteile sind somit anteilig in der Vergütung 2014 enthalten.

Eric Duffaut
Vertriebsvorstand
Eintritt 01.10.2014

	2013	2014	2014 (min.)	2014 (max.)
	0,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
	0,00	7.516,00	7.516,00	7.516,00
	0,00	157.516,00	157.516,00	157.516,00
	0,00	183.333,33	0,00	250.000,00
	0,00	166.666,67	0,00	564.420,56
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	408.400,00	0,00	1.697.600,00
	0,00	915.916,00	157.516,00	2.669.536,56
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	915.916,00	157.516,00	2.669.536,56
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	915.916,00	157.516,00	2.669.536,56

Gewährte Zuwendungen (2)

		Dr. Wolfram Jost Entwicklungsvorstand Eintritt 9. Juli 2010				
in EUR		2013	2014	2014 (min.)	2014 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00	
	Nebenleistungen ¹	37.605,04	41.920,23	41.920,23	41.920,23	
	Summe	397.605,04	401.920,23	401.920,23	401.920,23	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung ²	462.563,46	511.733,33	0,00	633.333,33	
	Mehrfährige variable Vergütung					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS	439.054,26	712.344,30	0,00	1.661.827,95
		Management Incentive Programm III – MIP III ²	0,00	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Programm IV – MIP IV ³	0,00	-157.500,00	0,00	nn
		Management Incentive Programm V – MIP V	0,00	408.400,00	0,00	1.697.600,00
Gesamtvergütung DRS 17	1.299.222,76	1.876.897,86	401.920,23	4.394.681,51		
Versorgungsaufwand	232.667,68	237.448,16	237.448,16	237.448,16		
Gesamtvergütung (DCGK)	1.531.890,44	2.114.346,02	639.368,39	4.632.129,67		
Kursverluste und Effekte aus der TecDAX-Outperformance-Klausel aus ausübbar aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁴	-579.479,67	-280.344,08	0,00	-710.421,20		
Gesamtvergütung modifiziert um Kursverluste aus aktienkursabhängiger Vergütung	952.410,77	1.834.001,94	639.368,39	3.921.708,47		

1 Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien.

2 Das MIP III Programm wurde im 3. Quartal 2007 aufgelegt und hatte eine Laufzeit bis 30. Juni 2016. Als Performance-Ziel war das Erreichen bestimmter langfristiger Unternehmensziele bis spätestens 2011 definiert. Die Unternehmensziele wurden bereits Ende 2010 erreicht. Die Wartezeit von 4 Jahren ist für alle Teilnehmer verstrichen. Die Teilnehmer hatten einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG den Basispreis von 24,12 Euro übersteigt. 2014 wurde bei diesem Programm eine Wertobergrenze in Höhe von 20,88 Euro (45,00 Euro abzüglich 24,12 Euro) je Aktienoption gegen Gewährung einer Verlängerung um 3 Jahre eingeführt. Der Marktwert der Veränderungen der Parameter dieses Programms ist oben als Vergütung des Geschäftsjahres 2014 dargestellt. Einen Maximalwert aus dem Teil der 2014 gewährten anteiligen Zusage des MIP III Programms lässt sich nicht ermitteln. Daher haben wir unter Maximalwert nn eingetragen. Insgesamt kann Herr Zinnhardt bei entsprechender Aktienperformance aus diesem Programm, das die Tätigkeit der Jahre 2007 bis einschließlich 2010 betrifft, maximal 9.396 Tausend Euro erhalten. Von diesem Wert wurden in 2007 bereits 3.062 Tausend Euro als Vergütung angegeben; der entsprechende Maximalwert wäre ohne das Einziehen der Wertobergrenze 2014 theoretisch unendlich gewesen.

3 MIP IV wurde im zweiten Quartal 2011 aufgelegt und hat eine Laufzeit bis 30. Juni 2021. Als Performance-Ziel wurde definiert, dass der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten, unter Einbezug des Cloud Geschäfts, spätestens im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro und die veröffentlichte non-IFRS EBIT-Marge des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils 10 Prozent betragen muss. Die Wartezeit nach Gewährung der Beteiligungsrechte beträgt 4 Jahre. Als zusätzliche Ausübungsbedingung wurde definiert, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft an einem der 5 Börsenhandelstage vor Ausübung mindestens 60,00 Euro betragen haben muss. Im Geschäftsjahr wurde bei diesem Programm eine Wertobergrenze von 13,66 Euro (55,00 Euro abzüglich 41,34 Euro) pro Aktienoption bei gleichzeitigem Entfall des dargestellten Mindestkurses von 60,00 Euro erstmalig 2014 eingeführt. Die negativen Werte der Vergütung beim MIP IV Programm ergeben sich aus dem Wertänderungssaldo der genannten Programmänderungen. Einen Maximalwert aus dem Teil der 2014 gewährten anteiligen Zusage des MIP IV Programms lässt sich nicht ermitteln. Daher haben wir unter Maximalwert nn eingetragen. Insgesamt kann Herr Dr. Jost bei entsprechender Aktienperformance aus diesem Programm maximal 4.781 Tausend Euro erhalten. Von diesem Wert wurden in den Vergütungsberichten der vergangenen Jahre bereits insgesamt 3.671 Tausend Euro als Vergütung angegeben; der entsprechende Maximalwert wäre ohne das Einziehen der Wertobergrenze 2014 theoretisch unendlich gewesen. Herr Zinnhardt kann bei entsprechender Aktienperformance aus diesem Programm maximal 6.147 Tausend Euro (350.000 multipliziert mit 13,66 Euro) erhalten. Von diesem Wert wurden in den Vergütungsberichten der vergangenen Jahre bereits insgesamt 4.852 Tausend Euro als Vergütung angegeben; der entsprechende Maximalwert wäre ohne das Einziehen der Wertobergrenze 2014 theoretisch unendlich gewesen.

4 Bei den dargestellten Kursverlusten handelt es sich um die Veränderung der inneren Werte der genannten Instrumente und nicht um die Veränderung der Fair Values. In den Werten des Vorjahres 2013 sind die Verluste aus der TecDAX-Outperformance-Klausel für Herrn Dr. Jost in Höhe von -408 Tausend Euro und Herrn Zinnhardt in Höhe von -2.398 Tausend Euro enthalten. Diese Klausel wurde im Geschäftsjahr 2014 aufgehoben und die entsprechenden Vergütungsbestandteile sind somit anteilig in der Vergütung 2014 enthalten.

Arnd Zinnhardt
Finanzvorstand
Eintritt 1. Mai 2002

	2013	2014	2014 (min.)	2014 (max.)
	441.715,32	441.715,32	441.715,32	441.715,32
	31.328,02	31.328,07	31.328,07	31.328,07
	473.043,34	473.043,39	473.043,39	473.043,39
	1.927.224,56	1.885.467,37	0,00	2.244.604,02
	1.246.030,92	2.093.039,11	0,00	3.734.102,58
	0,00	796.500,00	0,00	nn
	87.600,00	- 133.050,00	0,00	nn
	0,00	408.400,00	0,00	1.697.600,00
	3.733.898,82	5.523.399,87	473.043,39	8.149.349,99
	161.754,55	164.479,32	164.479,32	164.479,32
	3.895.653,37	5.687.879,19	637.522,71	8.313.829,31
	- 6.413.191,97	- 1.813.773,08	0,00	- 3.616.540,59
	- 2.517.538,60	3.874.106,11	637.522,71	4.697.288,72

Gewährte Zuwendungen

Festvergütung

Die mit den Vorstandsmitgliedern vereinbarte Festvergütung wird monatlich, das heißt 12-mal im Jahr ausbezahlt.

Nebenleistungen

Die fixen Nebenleistungen bestehen aus der Gewährung eines angemessenen Dienstwagens, freiwilligen Sozialversicherungsleistungen sowie Unfallversicherungsprämien.

Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung Tantieme hängt zur Hälfte von der Erreichung, der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns, ab. Darüber hinaus sind mit jedem Vorstandsmitglied unterschiedliche quantitative oder qualitative Ziele aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds vereinbart, die der mittel- bis langfristigen strategischen Unternehmensentwicklung dienen. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad. Bei einem Zielerreichungsgrad von Null wird keine einjährige variable Vergütung bezahlt, nach oben ist die maximal erreichbare Zielerreichung auf 200 Prozent begrenzt. Ein Drittel der Übererfüllung größer 100 Prozent wird nicht in bar ausbezahlt, sondern in Performance Phantom Shares (PPS) angelegt und erst zu einem späteren Zeitpunkt unter Berücksichtigung der zukünftigen Aktienkursentwicklung ausbezahlt. Der maximal erreichbare Betrag einjährig variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.

Mehrfährige variable Vergütung

Erfolgsbezogene Komponenten mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung

a) Performance-Phantom-Share-Programm (PPS)

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil, basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2014 betreffende Anteil zum Februar 2015 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in 3 gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, 2 und 3 Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2016 bis 2018 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen,

die sogenannte TecDAX-Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über- / Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von 3 Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückbezahlt werden, weiter der TecDAX-Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS bis nach dem 31. Dezember 2016 verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt auch für Bestands-PPS die TecDAX-Anpassung. Seit März 2014 neu ausgegebene PPS unterliegen nicht mehr der TecDAX-Anpassung. In diesem Zusammenhang wurde im Jahr 2014 die vom neuen Corporate Governance Kodex geforderte Vergütungsbegrenzung eingeführt. Gemäß dieser Begrenzungsregelung partizipieren sowohl die PPS Altbestände als auch die neu zu vergebenden Performance Phantom Shares nicht mehr vollständig an zukünftigen Aktienkurssteigerungen, sondern nur noch bis zum 2-fachen des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der Performance Phantom Shares.

Die bis zur Auszahlung einer Tranche PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter der Gesellschaft auf unbegrenzte Zeit weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des 6. bis 10. Handelstages nach Veröffentlichung der Finanzergebnisse multipliziert. 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 entstanden im Geschäftsjahr 2014 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 6.130 (Vj. Erträge von 3.530) Tausend Euro. Die Erträge im Vorjahr ergaben sich aufgrund der rückläufigen Aktienkursentwicklung bezogen auf die damaligen PPS Bestände.

Die für das Geschäftsjahr 2014 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses Februar 2015 vorläufig geschätzten auszugebenden Performance Phantom Shares und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	Performance Phantom Shares vorläufig geschätzte	Aufwand aus Performance Phantom Shares *
	Anzahl	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	64.869	3.098.285,64
Eric Duffaut (seit 1. Oktober 2014)	7.092	166.666,67
Dr. Wolfram Jost	24.675	722.731,38
Arnd Zinnhardt	56.650	2.142.179,89

* Der Aufwand setzt sich zusammen aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2014 bei einem vorläufig geschätzten Kurs im Zusagezeitpunkt in Höhe von 23,50 (Vj. 27,68) Euro je Performance Phantom Share sowie einem Ertrag aus Wertänderungen der Zusagen aus Vorjahren in Höhe von 3.619 (Vj. 3.195) Tausend Euro, gemindert um Hedging-Aufwendungen in gleicher Höhe. Darüber hinaus enthält diese Position Zahlungen für PPS Bestände analog der Dividenden für Aktien in Höhe von 295 (Vj. 237) Tausend Euro. Weiterhin sind Aufwendungen aus dem Wegfall der TecDAX-Outperformance-Klausel in Höhe von 2.086 (Vj. 0) Tausend Euro enthalten.

b) Aktienoptionsprogramme

Im Dezember hat der Aufsichtsrat beschlossen, für die Management Incentive Pläne III und IV in Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex jeweils eine Obergrenze einzuführen. In diesem Zuge wurde die Laufzeit des MIP III um 3 Jahre (bis zum 30. Juni 2019) verlängert und die Ausübungsbedingung von 60,00 Euro des MIP IV gestrichen. Zeitgleich wurde beschlossen, ein neues Management Incentive Programm (MIP V) für das Geschäftsjahr 2015 aufzusetzen. Die Änderungen gingen den Planmitgliedern im Dezember zu, wobei die Teilnahme am MIP V Programm an die Zustimmung zu den vorgeschlagenen Planänderungen geknüpft ist. Die Planänderungen im Einzelnen werden im Folgenden auch unter den jeweiligen Programmbeschreibungen erläutert.

b1) Management Incentive Plan III 2007–2011 (MIP III)

Im dritten Quartal 2007 wurde ein, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes, Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Insgesamt wurden in früheren Jahren 3.150.000 (1.050.000 vor Aktiensplit im Jahr 2011) Beteiligungsrechte an Vorstände ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen der Performance-Ziele bis 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 24,12 (vor Aktiensplit 72,36) Euro liegt. Als Performance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro, bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006, bis spätestens im Geschäftsjahr 2011 definiert. Diese Ausübungsbedingungen

wurden im Geschäftsjahr 2010 erfüllt. Im Geschäftsjahr 2014 hat kein Vorstandsmitglied Optionen aus MIP III ausgeübt. Den Teilnehmern des MIP III kann auf nicht ausgeübte Optionen ein jährlicher Bonus in Höhe der von der jeweiligen Hauptversammlung beschlossenen Dividende bezahlt werden. Die Beschlussfassung hierüber erfolgt jährlich neu. Im Geschäftsjahr 2014 wurde dieser Bonus nicht bezahlt. Falls ein berechtigter Vorstand diese MIP III Bezugsrechte obwohl ausübbar nicht ausübt, erhält er pro Jahr der Nichtausübung zusätzliche Bezugsrechte aus dem unten dargestellten MIP IV Programm. Aufgrund dieser Regelung hat Herr Streibich im Geschäftsjahr 2014 weitere 30.000 MIP IV Aktienoptionen und Herr Zinnhardt weitere 15.000 MIP IV Aktienoptionen erhalten.

Im Rahmen des oben beschriebenen Angebots zur Änderung der Planbedingungen wurden die Bedingungen wie folgt angepasst:

Die Laufzeit des Programms wurde um 3 Jahre bis zum 30. Juni 2019 verlängert. Als Ausgleich hierfür wurde gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex eine Vergütungsbegrenzung durch die Einführung einer Obergrenze von 45,00 Euro bei einem Basispreis von 24,12 Euro mit 20,88 Euro je Aktienoption eingeführt. Des Weiteren ist die Möglichkeit der Bedienung mit Aktien entfallen. Demgemäß wird dieses Programm bei Ausübung mit Geld bedient.

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (1)	Bestand 01.01.2014	Basispreis	Wert einer Option bei Gewährung	Restlaufzeit zum 01.01.2014	Gewährte Optionen 2014
	Anzahl	in EUR	in EUR	Jahre	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	24,12	6,80	2,5	0
Arnd Zinnhardt	450.000	24,12	6,80	2,5	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (2)	Verwirkte Optionen 2014	Ausgeübte Optionen 2014	Verfallene Optionen 2014
	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0
Arnd Zinnhardt	0	0	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (3)	Bestand 08.12.2014*	davon ausübbar zum 31.12.2014	Restlaufzeit zum 31.12.2014*	Buchhalterischer Aufwand aus MIP III Aktienoptio- nen 2014
	Anzahl	Anzahl	Jahre	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	900.000	4,5	1.134.000,00
Arnd Zinnhardt	450.000	450.000	4,5	567.000,00

* Am 8. Dezember 2014 wurde das bisher in Eigenkapital gedeckte MIP III Programm in ein Programm mit Barausgleich umgewandelt. Dabei wurde die Laufzeit um 3 Jahre verlängert und eine Vergütungsbegrenzung von 45,00 Euro abzüglich 24,14 Euro entspricht 20,88 Euro pro Aktienoption eingeführt.

b2) Management Incentive Plan IV 2011–2016 (MIP IV)

Nachdem die Software AG 2010 die im MIP III (2007–2011) festgelegten Nebenbedingungen erfüllt hatte, bestand die Notwendigkeit, ein neues an den langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtetes Incentive-Programm aufzusetzen. Dementsprechend wurde im zweiten Quartal 2011 ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Bis zum 31. Dezember 2014 wurden 1.700.000 Beteiligungsrechte an Mitglieder des Vorstands ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen

der Performance-Ziele bis zum Wirtschaftsjahr 2015 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis liegt. Dieser Anspruch besteht bis zum 30. Juni 2021. Der Basispreis für die bislang ausgegebenen Beteiligungsrechte liegt bei 41,34 Euro. Als langfristiges Performance-Ziel wurde die Verdoppelung des Konzernumsatzes mit neuen Produkten bis spätestens im Geschäftsjahr 2015 definiert, verglichen mit dem Geschäftsjahr 2010. Neue Produkte im Sinne des Umsatz-Performance-Ziels sind im Wesentlichen alle Produkte außerhalb des Adabas-, Natural- und EntireX-Produktportfolios. In diesem Zusammenhang wurde bei der Ermittlung

der relevanten Umsätze dem Mega-Trend Cloud Computing Rechnung getragen. Dabei wird der auf Subskriptionsbasis generierte, pro rata vereinnahmte Cloud-Umsatz mit einem Multiplikator berücksichtigt; der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten muss jedoch im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro betragen. Des Weiteren wurde als Ziel definiert, dass die veröffentlichte non-IFRS EBIT-Marge des Software AG-Konzern bis 2015 mindestens jeweils 10 Prozent betragen muss, wobei eine Untererfüllung der non-IFRS EBIT-Marge durch entsprechende Übererfüllung des Umsatz-Performance-Ziels ausgeglichen werden kann. Die Ausübung ist erstmals zulässig 4 Jahre nach Zuteilung der Bezugsrechte. Als zusätzliche Ausübungsbedingung wurde definiert, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft an einem der 5 Börsenhandelstage vor Ausübung mindestens 60 Euro betragen haben muss.

Den Teilnehmern des MIP IV kann des Weiteren auf ausübbar, aber nicht ausgeübte Optionen, ein jährlicher Bonus

in Höhe der von der jeweiligen Hauptversammlung beschlossenen Dividende bezahlt werden. Die Beschlussfassung hierüber erfolgt jährlich neu.

Im Rahmen des oben beschriebenen Angebots zur Änderung der Planbedingungen wurden die Bedingungen wie folgt angepasst:

Durch die Einführung einer Vergütungsbegrenzung gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex wurde eine Obergrenze bei 55,00 Euro implementiert. Dadurch wird der maximale Erlös aus der Ausübung eines Rechts bei einem Basispreis vom 41,34 Euro auf 13,66 Euro begrenzt. Dementsprechend wurde in diesem Zusammenhang auch die weitere Bedingung, wonach der Aktienkurs an mindestens einem der letzten 5 Arbeitstage vor Ausübung mindestens 60,00 Euro betragen muss, gestrichen.

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (1)	Bestand	Basispreis	Wert der	Restlaufzeit	Gewährte	Basispreis	Wert der
	01.01.2014		Option bei				zum
	Anzahl	in EUR	Zusage	01.01.2014	2014	in EUR	Zusage 2014
			in EUR	Anzahl	Anzahl		in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	870.000	41,34	11,15	7,5	30.000	41,34	4,63
Dr. Wolfram Jost	350.000	41,34	10,49	7,5	-	-	-
Arnd Zinnhardt	435.000	41,34	11,15	7,5	15.000	41,34	4,63

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (2)	Verwirkte	Ausgeübte	Verfallene
	Optionen 2014	Optionen 2014	Optionen 2014
	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0
Dr. Wolfram Jost	0	0	0
Arnd Zinnhardt	0	0	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (3)	Bestand 08.12.2014*	davon ausübbar zum 31.12.2014	Restlaufzeit zum 31.12.2014*	Buchhalterischer Aufwand aus MIP IV Aktienoptio- nen 2014 in EUR
	Anzahl	Anzahl	Jahre	
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	0	6,5	1.027.228,00
Dr. Wolfram Jost	350.000	0	6,5	444.786,00
Arnd Zinnhardt	450.000	0	6,5	513.614,00

* Am 8. Dezember 2014 wurde das bisher in Eigenkapital gedeckte MIP IV Programm in ein Programm mit Barausgleich umgewandelt. Dabei wurde eine Vergütungsbegrenzung von 55,00 Euro abzüglich 41,34 Euro entspricht 13,66 Euro pro Aktienoption eingeführt.

Die Gesamtbezüge des Vorstands, die Angaben über die Bezüge ehemaliger Mitglieder des Vorstands und die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder sind im Konzernanhang enthalten.

Sonstige Vergütungskomponenten

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von 12 Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von 3 Jahresgehältern auf Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung. 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.

Im Krankheitsfall werden den Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von 6 Monaten weitergezahlt. Danach wird das variable Gehalt für jeden folgenden Monat um 1/12 gekürzt. Die Gehaltsfortzahlung endet in jedem Fall mit Ende der Laufzeit des Vertrages. Leistungen der Krankenversicherung sind anzurechnen.

Im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit endet der Anstellungsvertrag des Vorstandsmitglieds mit Ablauf des Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde oder das Vorstandsmitglied 12 Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Für diesen Fall ist einem Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe von 158,0 Tausend Euro zugesagt, einem weiteren eine Abfindung in Höhe der summierten Festgehälter für die Restlaufzeit des Vertrages, maximal jedoch für 6 Monate. Zwei Vorstandsmitglieder erhalten in

diesem Fall keine Abfindung. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhalten die deutschen Mitglieder des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 14,0 (Vj. 13,8) Tausend Euro, der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 30,2 (Vj. 27,5) 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.

Die Gesellschaft unterhält für die Vorstandsmitglieder eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 1.500 Tausend Euro für den Todesfall und 3.000 Tausend Euro für den Invaliditätsfall.

Für die deutschen Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslängliche Altersrente zusagt. Die Altersrente beträgt bei 2 Vorstandsmitgliedern monatlich 17,0 (Vj. 16,7) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt monatlich 30,2 (Vj. 30,2) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden wurde im Rahmen der Verlängerung seines Vorstandsvertrages über die bisherige Altersgrenze von 62 Lebensjahren hinaus linear angepasst. 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 Witwenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und vor

Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch zeitanteilig gekürzt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und nach Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen. Beim Vorsitzenden des Vorstands findet bei vorzeitigem Ausscheiden keine zeitanteilige Kürzung statt.

Die Ansprüche auf Alters- und Berufsunfähigkeitsrente des französischen Mitglieds des Vorstands werden aus dem für die Mitarbeiter der Gesellschaft in Frankreich gültigen Sozialversicherungssystem bedient.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen 2014 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2014 stellen sich wie folgt dar:

	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2014	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2014
	in EUR	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	2.456.174,00	8.053.843,00
Eric Duffaut (seit 1. Oktober 2014)	0	0
Dr. Wolfram Jost	707.279,00	1.749.033,00
Arnd Zinnhardt	902.601,00	2.833.530,00

Darüber hinaus kann den deutschen Vorstandsmitgliedern mit einer Dienstzugehörigkeit als Mitglied des Vorstands von mehr als 3 Jahren im Ermessen der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt werden, auf Teile ihrer zukünftigen variablen Zielvergütung zu verzichten, um eine weitere Zusatzversorgung zu finanzieren. In diesem Fall bezahlt die Gesellschaft jährlich einen dem Verzichtsbeitrag entsprechenden Betrag, erhöht um den Prozentsatz der durchschnittlichen Zielerfüllung des Vorstandsmitglieds der letzten 3 Geschäftsjahre vor dem jeweiligen Verzicht, in eine von der Gesellschaft zugunsten des Vorstandsmitglieds abgeschlossene Direktversicherung ein. Diese Option wurde bisher noch keinem Vorstandsmitglied eingeräumt.

Darüber hinaus haben alle Mitglieder des Vorstands Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens. Weitere Zusagen auf Abfindungen, für den Fall der Nichtverlängerung des Dienstvertrages oder bei Anteilseignerwechsel auf Überbrückungsgelder, Gehaltsfortzahlungen bei

vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit oder verrentete Abfindungsleistungen bestehen nicht. Es bestehen auch keine Ansprüche auf Leistungen aufgrund betrieblicher Übung.

Vergütung des Vorstands im Vorjahr 2013

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2013 sind in den Gesamtübersichten gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex enthalten. Daher wird hier auf eine erneute Darstellung dieser Komponenten verzichtet. Demzufolge werden an dieser Stelle des Vergütungsberichts nur die Entwicklungen bei den Vergütungen aus Aktienoptionen und Pensionszusagen im Vorjahr 2013 gesondert dargestellt.

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (1)	Bestand 01.01.2013	Basispreis	Wert einer Option bei Gewährung	Restlaufzeit zum 01.01.2013	Gewährte Optionen 2013
	Anzahl	in EUR	in EUR	Jahre	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	24,12	6,80	3,5	0
Arnd Zinnhardt	450.000	24,12	6,80	3,5	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (2)	Verwirkte Optionen 2013	Ausgeübte Optionen 2013	Verfallene Optionen 2013
	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0
Arnd Zinnhardt	0	0	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan III

MIP III 2007–2011 (3)	Bestand 31.12.2013	davon ausübbar zum 31.12.2013	Restlaufzeit zum 31.12.2013	Buchhalterischer Aufwand aus MIP III Aktienoptio- nen 2013
	Anzahl	Anzahl	Jahre	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	900.000	2,5	0,00
Arnd Zinnhardt	450.000	450.000	2,5	0,00

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (1)	Bestand 01.01.2013	Basispreis	Wert der Option bei Zusage	Restlaufzeit zum 01.01.2013	Gewährte Optionen 2013	Basispreis	Wert der Option bei Zusage 2013
	Anzahl	in EUR	Jahre	Jahre	Anzahl	in EUR	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	840.000	41,34	11,34	8,5	30.000	41,34	5,84
Dr. Wolfram Jost	350.000	41,34	10,49	8,5	0	–	–
Arnd Zinnhardt	420.000	41,34	11,34	8,5	15.000	41,34	5,84

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (2)	Verwirkte Optionen 2013	Ausgeübte Optionen 2013	Verfallene Optionen 2013
	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0
Dr. Wolfram Jost	0	0	0
Arnd Zinnhardt	0	0	0

Darstellung der Entwicklung der zugesagten Aktienoptionen aus dem Management Incentive Plan IV

MIP IV 2011–2016 (3)	Bestand 31.12.2013	davon ausübbar zum 31.12.2013	Restlaufzeit zum 31.12.2013	Buchhalterischer Aufwand aus MIP IV Aktienoptio- nen 2013
	Anzahl	Anzahl	Jahre	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	870.000	0	7,5	1.007.583,00
Dr. Wolfram Jost	350.000	0	7,5	349.816,00
Arnd Zinnhardt	435.000	0	7,5	432.987,00

	Performance Phantom Shares	Aufwand aus Performance Phantom Shares
	Anzahl	in EUR*
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	57.506	- 2.731.312,52
Dr. Wolfram Jost	17.626	99.439,13
Arnd Zinnhardt	50.021	- 898.350,24

* Die hier dargestellten Erträge ergaben sich aus rückläufigen Aktienkursen. Diese Erträge wurden insgesamt um Hedging-Aufwendungen in Höhe von 3.195 Tausend Euro reduziert.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen in 2013 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2013 stellen sich wie folgt dar:

	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2013	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2013
	in EUR	in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	193.011,00	5.597.669,00
Dr. Wolfram Jost	245.143,00	835.867,00
Arnd Zinnhardt	182.968,00	1.930.929,00

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats setzt sich aus festen und erfolgsorientierten Bestandteilen zusammen. Die Arbeit in den Ausschüssen (Personalausschuss, Prüfungsausschuss, Strategieausschuss, Vermittlungsausschuss sowie im Nominierungsausschuss) wird gesondert vergütet.

Die feste jährliche Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt 50.000 (Vj. 50.000) Euro. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten darüber hinaus eine erfolgsbezogene jährliche Vergütung in Höhe von je 500 Euro für jeden angefangenen Prozentpunkt, um den das Konzernergebnis je Aktie (unverwässert) im Vergleich zum Durchschnitt des Konzernergebnisses je Aktie (unverwässert) im jeweiligen Vergleichszeitraum gestiegen ist. Der Vergleichszeitraum besteht aus den jeweils 2 zurückliegenden Geschäftsjahren.

Für die Berechnung der erfolgsbezogenen Vergütung sind die im Konzernabschluss entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS) für das betreffende Geschäftsjahr beziehungsweise für die betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesenen Werte maßgebend.

Vergütung Vorsitzender / Stellvertreter

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte und jeder Stellvertreter das Eineinhalbfache der Vergütung.

Sonstige Regelungen

Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jede persönliche Teilnahme an einer Präsenzsitzung seiner Ausschüsse ein Sitzungsgeld von 1.500 Euro. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinander folgenden Tagen stattfindet, wird Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 2.500 Euro.

Die Vergütung wird eine Woche nach Feststellung des Jahresabschlusses für das Vergütungsjahr durch den Aufsichtsrat – oder gegebenenfalls durch die Hauptversammlung – zur Zahlung fällig. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten im ersten Monat ihrer Tätigkeit eine auf den Tag genaue Vergütung und jeden weiteren Monat ein Zwölftel der jährlichen Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2014 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	100.000,00	0,00	12.500,00	112.500,00
Prof. Willi Berchtold	50.000,00	0,00	5.000,00	55.000,00
Maria Breuing (ab 26.06.2014)	25.890,41	0,00	1.500,00	27.390,41
Peter Gallner	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Heinz Otto Geidt	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Dietlind Hartenstein	50.000,00	0,00	7.500,00	57.500,00
Monika Neumann (stellv. Vorsitzende)	75.000,00	0,00	7.500,00	82.500,00
Prof. Dr. Hermann Requardt	50.000,00	0,00	0,00	50.000,00
Anke Schäferkordt	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Roland Schley (bis 31.05.2014)	20.684,93	0,00	1.500,00	22.184,93
Martin Sperber-Tertsunen	50.000,00	0,00	0,00	50.000,00
Karl Wagner	50.000,00	0,00	1.500,00	51.500,00
Alf Henryk Wulf	50.000,00	0,00	6.000,00	56.000,00

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist im Konzernanhang enthalten.

Die Vorjahresvergütung 2013 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

in EUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	100.000,00	0,00	10.000,00	110.000,00
Prof. Willi Berchtold	50.000,00	0,00	5.000,00	55.000,00
Peter Gallner	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Heinz Otto Geidt	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Dietlind Hartenstein	50.000,00	0,00	4.500,00	54.500,00
Monika Neumann (stellv. Vorsitzende)	75.000,00	0,00	4.500,00	79.500,00
Prof. Dr. Hermann Requardt	50.000,00	0,00	0,00	50.000,00
Anke Schäferkordt	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Roland Schley	50.000,00	0,00	4.500,00	54.500,00
Martin Sperber-Tertsunen	50.000,00	0,00	1.500,00	51.500,00
Karl Wagner	50.000,00	0,00	3.000,00	53.000,00
Alf Henryk Wulf	50.000,00	0,00	6.000,00	56.000,00

Prognosebericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren

Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Dem Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge, gewinnt das Wachstum der globalen Produktion im Prognosezeitraum an Kraft. Höhere konjunkturelle Steigerungsraten werden insbesondere den fortgeschrittenen Volkswirtschaften zugesprochen. Über eine stärkere Außennachfrage soll dies auch den wirtschaftlichen Aktivitäten der Schwellenländer zugutekommen. Insgesamt rechnet das IfW für das laufende Geschäftsjahr mit einer Zunahme der Weltproduktion um 3,7 Prozent. Im kommenden Jahr soll die Wachstumsrate dann 3,9 Prozent erreichen.

Mit Blick auf die weiter fortgesetzten Anpassungsprozesse in den Krisenländern geht das Institut für Europa von einer zunehmenden Konjunkturbelebung aus. Im Euroraum legt das Bruttoinlandsprodukt 2015 voraussichtlich um 1,2 Prozent und 2016 um 1,5 Prozent zu. Deutlich höhere Steigerungsraten werden für die Vereinigten Staaten von Amerika erwartet. Da sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den USA nachhaltig verbessert haben, rechnet das IfW für diesen Wirtschaftsraum mit einem Produktionsanstieg um 2,2 Prozent in diesem und 3,2 Prozent im nächsten Jahr. In den Schwellenländern nimmt die Wirtschaftsleistung im Prognosezeitraum vermutlich wieder kräftiger zu, ohne allerdings die hohen Expansionsquoten früherer Jahre zu erreichen. So dürfte sich die chinesische Produktion laut IfW 2015 um 7,0 Prozent und 2016 um 6,7 Prozent vergrößern. Sie wächst damit zwar tendenziell langsamer, aber nach wie vor deutlich dynamischer als die Weltwirtschaft.

Bei seiner Prognose setzt das Institut voraus, dass sich die geopolitischen Krisen nicht zuspitzen, Anspannungen an den Finanzmärkten auf knappe Zeiträume oder einzelne Länder beschränkt sind und keine erneuten Zweifel am Bestand des Euroraums aufkommen. Positive Impulse erwartet das IfW von der nach wie vor expansiven Geldpolitik, dem günstigen Ölpreis und fortschreitenden Entschuldungsprozessen im privaten Sektor.

Künftige Branchensituation

Der IT-Markt lässt für 2015 weiteres Wachstum erwarten. Das Marktforschungsinstitut Gartner geht davon aus, dass die weltweiten Ausgaben für IT um 2,4 Prozent auf 3,8 Billionen US-Dollar steigen dürften. Die Marktsegmente, in denen die Software AG tätig ist, sollen demnach gut abschneiden. Für das Marktsegment Unternehmenssoftware prognostizieren die Experten ein Wachstum von 5,5 Prozent auf 335 Milliarden US-Dollar, für das Marktsegment IT-Dienstleistungen eine Zunahme von 2,5 Prozent auf 981 Milliarden US-Dollar. Für Deutschland errechnete das European Information Technology Observatory (EITO) im Januar 2015 nach Angaben des deutschen Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (BITKOM) ein leichtes Wachstum des ITK-Markts von 0,6 Prozent auf 154,3 Milliarden Euro. Dabei bleibt die Informationstechnologie die Wachstumssäule der ITK-Branche: So soll der Umsatz mit Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware voraussichtlich um 2,4 Prozent auf 79,7 Milliarden Euro zulegen. Am stärksten wächst wie bereits in den Vorjahren das Geschäft mit Software, das um 5,5 Prozent auf 20,2 Milliarden Euro zulegen soll. Der Umsatz mit IT-Dienstleistungen steigt der Prognose zufolge ebenfalls kräftig um 3,0 Prozent auf 37,4 Milliarden Euro. Wachstumstreiber sind dabei unter anderem Big Data und Cloud Computing.

Ausrichtung des Konzerns

Die Software AG hält an ihrer Strategie fest, der globale Marktführer im Bereich Business Process Excellence (BPE) zu werden. Hierzu wird das Unternehmen weiterhin in innovative Produkte investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass die Kunden die Wachstumspotenziale ihrer Märkte ausschöpfen können. Unsere BPE-Kernthemen sind laut Analystenstudien ausgesprochene Wachstumsmärkte. Sie unterstützen unsere Kunden dabei, schneller und effizienter zu einem digitalen Unternehmen zu werden.

Dies sind gute Voraussetzungen für eine ergebnisorientierte Unternehmensentwicklung. Hierbei legt die Software AG ihren Fokus stärker auf Profitabilität als auf schnelles Wachstum, denn die derzeitigen wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten in den globalen Märkten erfordern eine vorsichtige, wertorientierte Zukunftsstrategie. In Zeiten der globalen Krisen und schnellen Änderungen ist der Vorstand der Ansicht, dass nicht die Umsatzausweitung das alleinige Ziel sein kann, sondern das profitable Wachstum.

Vor diesem Hintergrund erwartet die Software AG, im Jahr 2015 im BPE-Bereich ein solides Wachstum zu erzielen. Dank unserer Technologieführerschaft sind wir zuversichtlich, unsere Ziele für 2015 erreichen zu können – unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft und die IT-Branche nicht entgegen den aktuellen Erwartungen entwickeln.

Einen wichtigen Baustein unserer Wachstumsstrategie werden auch in Zukunft ausgewählte Akquisitionen bilden. Wir werden weiterhin den Markt sondieren und bereit sein, selektiv in innovationsorientierte Unternehmen zu investieren, um unsere Technologieführerschaft und wertorientiertes Wachstum zu stärken.

Darüber hinaus wird sich die Software AG auf die Generierung von höheren Lizenzumsätzen konzentrieren, sind sie doch in der Softwarebranche ein wesentlicher Erfolgsfaktor und die Schlüsselkennziffer für langfristige Wartungserlöse und damit für ein starkes Ergebnis und starken Cashflow. Neben diesen Wachstumsfeldern steht künftig die Effizienzsteigerung in allen Bereichen, allen voran im Vertriebsbereich, im Mittelpunkt. Die Bündelung der Vertriebs-, Marketing- und Serviceaktivitäten unter der Leitung des neuen Vorstandsressorts soll wesentlich dazu beitragen, dieses Ziel zu erreichen.

Künftige Absatzmärkte

Die Anforderungen der Kunden in der digitalen Welt werden immer differenzierter – sie müssen ihre Geschäftsmodelle laufend den sich ändernden Marktanforderungen anpassen. Um sie auf dem Weg zum digitalen Unternehmen noch effektiver zu begleiten, hat die Software AG am 1. Oktober 2014 alle kundennahen Aktivitäten in einem neuen Vorstandsbereich gebündelt. Zum neuen Vorstand mit globaler Verantwortung für Vertrieb, Service und Marketing wurde die international erfahrene Führungskraft Eric Duffaut als Chief Customer Officer (CCO) bestellt. Durch die Zusammenlegung aller kundenzentrierten Aktivitäten wird die Software AG ihr Go-to-Market-Modell standardisieren, ihre gesamte Vertriebseffizienz und -effektivität ausbauen und den Kundenwert steigern. Zudem wird die neue CCO-Organisationsstruktur den eigenen Transformationskurs der Software AG zu einem vollkommen kundenzentrierten Unternehmen beschleunigen.

Ein Ziel ist es, den über Partner generierten Umsatz in den nächsten Jahren signifikant zu erhöhen. Zudem wird ein weiterer positiver Effekt von der Intensivierung gemeinsamer

Co-Innovationen mit Partnern erwartet. In den kommenden Jahren sollen 20 bis 25 Prozent der BPE-Lizenz Erlöse zusammen mit Kooperationspartnern wie externen Entwicklern erzielt werden, bislang liegt die Quote bei ca. 10 Prozent.

Um die Marktbearbeitung zu optimieren und das profitable Wachstum zu beschleunigen, hat der neue Vorstand ein fokussiertes und skalierbares Go-to-Market-Modell eingeführt. Damit werden alle Mitarbeiter und Partner der Software AG noch enger als kundenorientiertes Team zusammenarbeiten können. Ebenso werden die Vertriebsprozesse, der Branchenfokus und die Marktabdeckung weiter optimiert. Der Fokus auf wertorientierten Vertrieb, höhere Produktivität in den Abläufen, wiederkehrende Wartungserlöse sowie größere Aufträge wird 2015 weiter fortgesetzt.

Künftige neue Technologien, Produkte und Dienstleistungen

Neben der verbesserten, kundenzentrierten Ansprache durch die Bündelung der Vertriebskräfte hat die Software AG im Oktober 2014 die erste vollständig digitale Geschäftsplattform, die Digital Business Platform, auf der Kundenveranstaltung Innovation World in New Orleans vorgestellt. Diese Software-Plattform, die auf unserer marktführenden Middleware-Technologie basiert, wird den Kunden als Generator für agile Enterprise-Apps dienen. Zusätzlich wurden gezielte Investitionen in Cloud-Aktivitäten getätigt. Angesichts des hohen Änderungsdrucks in unserem Marktumfeld haben wir unsere eigene Innovationsgeschwindigkeit erhöht. Nun verfolgen wir einen Entwicklungszyklus von sechs Monaten für die jeweils nächste Produktversion, vorher waren es 18 Monate. Um Innovationen schnell in den Markt zu bringen, wird die Software AG halbjährlich, jeweils zur CeBIT im Frühjahr und zur Innovation World im Herbst Produktaktualisierungen vorstellen.

Im Jahr 2014 hat die Software AG Wert darauf gelegt, die zahlreichen, in den Vorjahren getätigten Technologieübernahmen systematisch zu integrieren, was sich in neuen Erfolgen ausdrückt. So wurde die Software AG weltweit führend mit der neuen „Echtzeit-Streaming Analytics Plattform“, einer Kernfunktion für das Wachstumsthema Industrie 4.0 (Internet der Dinge). Diese basiert auf Produkten der Übernahmen von Terracotta von 2012, von Universal Messaging von 2012, von Presto von 2013 sowie von Apama von 2013. Dies werten wir als Beleg für die Qualität unserer M&A-Aktivitäten und der getätigten Integrationsmaßnahmen.

Heute ist die Software AG ein Technologieführer im Markt für Anwendungsinfrastruktur- und Middleware-Software. Mit ihrem stetig weiter entwickelten Lösungsportfolio kann die Software AG die Kunden bei ihrer Transformation zum digitalen Unternehmen effektiv begleiten, damit diese ihre Geschäftsmodelle noch flexibler und schneller den sich ständig ändernden Marktanforderungen anpassen können.

Erwartete Ertragslage

Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Hinweise zur Prognose: Insgesamt ist zu beachten, dass die Umsatz- und Ergebnisprognosen ohne Währungseffekte, ohne akquisitions- und restrukturierungsbedingte Aufwendungen sowie ohne kurzfristig unterjährig auftretende Effekte, die allesamt nicht vorhersehbar sind, erstellt werden.

Basierend auf der positiven Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2014 und den angelaufenen Verbesserungen in der Vertriebseffizienz sowie dem erweiterten führenden Produktangebot rechnet die Software AG für das Geschäftsjahr 2015 mit einem Anstieg des BPE-Umsatzes zwischen 6 und 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (bei konstanten Wechselkursen). Vor dem Hintergrund, dass die ETS-Kundenbasis weiter stabilisiert werden soll, rechnen wir mit einem währungsbereinigten ETS-Umsatzrückgang um – 8 bis – 14 Prozent gegenüber Vorjahr. Das Consulting-Geschäft der Software AG ist seit dem Verkauf der SAP-Beratungsaktivitäten (Umsatz 2014: 22,2 Millionen Euro) auf die Implementierung eigener Produkte fokussiert. Die Software AG geht davon aus, dass sich dieses Geschäft tendenziell flach entwickelt. Das Unternehmen erwartet eine operative EBITA-Marge (non-IFRS) in Höhe von 27,5 bis 28,5 (Vj. 27,9) Prozent. Im Geschäftsjahr 2015 werden Effizienzsteigerungen im Vertrieb und Marketing wie auch der gesamten Organisation eine positive Entwicklung der Profitabilität bewirken.

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen in Europa (Schweizer Aufhebung der Währungsparität, Entscheidung der Europäischen Zentralbank zur Lockerung der Geldmarktpolitik, Politikänderungen in Griechenland) ist nicht auszuschließen, dass sich der Euro im Jahresdurchschnitt gegenüber den anderen Leitwährungen im Vergleich zum Jahresdurchschnitt

2014 abschwächen wird. Das könnte die international ausgerichtete Geschäftsentwicklung der Software AG begünstigen. Bei Konstanz der aktuellen Wechselkursrelationen könnte das ausgewiesene Umsatzwachstum das wechsellkursbereinigte Wachstum um 4 Prozent überschreiten.

Ausblick 2015

in Mio. EUR	2014	Ausblick 2015
Produktumsatz BPE	394,5	+ 6 % bis + 12 % ¹
Produktumsatz ETS	244,7	– 8 % bis – 14 % ¹
Operative Marge (Non-IFRS)²	27,9 %	27,5 % bis 28,5 %

¹ Umsatzwachstum oder -rückgang bei konstanter Währung

² Vor Berücksichtigung nicht operativer Einflussfaktoren (vgl. non-IFRS Ergebnis Reporting)

Mittelfristige Entwicklung bis 2020

Die Software AG geht von einer weiteren Margenexpansion in den nächsten fünf Jahren aus. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells soll die operative Ergebnismarge (EBITA, non-IFRS) bis 2020 von derzeit 27,9 Prozent (Geschäftsjahr 2014) auf 32 bis 35 Prozent steigen. Dies soll im Wesentlichen durch das organische Wachstum des BPE-Geschäfts, die Fortsetzung der Produktivitätsverbesserung im Vertrieb sowie einem steigenden Anteil eines erweiterten Partner-Ökosystems erreicht werden. Für das organische Wachstum der BPE-Lizenzen erwartet das Unternehmen jährliche Zuwachsraten im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich, die durch eine positive Entwicklung der gesamten Wartungserlöse des Konzerns ergänzt werden sollen.

Ausblick der Software AG-Holding (Einzelabschluss)

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns und wird durch Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden bestimmt. Insoweit wird auf die dargestellte erwartete Ertragslage des Software AG-Konzerns verwiesen.

Voraussichtliche Entwicklung wesentlicher GuV-Posten

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Consultingprojekte bestehen, werden im Wesentlichen aufgrund des Verkaufs des IDS Scheer Consultinggeschäfts unter dem Vorjahr liegen. Die F&E-Aufwendungen werden in 2015 in etwa auf Vorjahresniveau bleiben, wobei die Allokation auf die Geschäftssegmente ETS und BPE an die Umsatzentwicklungen angelehnt werden. Die Vertriebs- und Marketingkosten sollten basierend auf der geplanten Umsatzentwicklung im einstelligen Bereich wachsen, wobei auch hier die Allokation auf die Geschäftssegmente dem Umsatzverlauf angeglichen wird. Die administrativen Kosten (ohne Berücksichtigung der aktienbasierten Vergütungsbestandteile) werden aufgrund der 2014 initiierten Maßnahmen im unteren einstelligen Bereich sinken.

Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Die Software AG schüttet regelmäßig eine Dividende an ihre Aktionäre aus. In den letzten Jahren wurden in der Regel zwischen 20 und 25 Prozent des Durchschnitts aus Konzernüberschuss und Free Cashflow ausgeschüttet. Für das Geschäftsjahr 2014 weichen wir erstmals von dieser Regel im positiven Sinne unserer Aktionäre ab und tragen damit dem Gedanken der sogenannten „Value-Orientierung“ Rechnung. Bei einem Dividendenvorschlag von 0,50 (Vj. 0,46) Euro pro Aktie entspräche dies einem Ausschüttungsvolumen von 39,5 (Vj. 36,3) Millionen Euro und einer Ausschüttungsquote von etwa 32 (Vj. 25) Prozent aus dem Durchschnitt des Konzernüberschusses und des Free Cashflows. Gemessen am Jahresschlusskurs 2014 entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von rund 2,5 Prozent – eine Rendite, die gemessen am aktuellen Kapitalmarktumfeld attraktiv ist. Diese Vorgehensweise für das Jahr 2014 soll keine einmalige Ausnahme sein. Daher hat die Software AG beschlossen den bisherigen Korridor von 20 bis 25 Prozent auf 25 bis 33 Prozent aus dem Durchschnitt von Konzernüberschuss und Free Cashflow anzuheben. Damit berücksichtigen wir die Interessen unserer Investoren und fügen einen weiteren Baustein zu unserer Value-Orientierung hinzu.

Erwartete Finanzlage

Geplante Finanzierungsmaßnahmen

Aufgrund des hohen positiven operativen Cashflows ist die Innenfinanzierungskraft der Software AG höher als die für den gewöhnlichen Geschäftsbetrieb benötigten Finanzierungen. Externe Finanzierungsmaßnahmen werden nahezu ausschließlich zur Finanzierung von größeren Akquisitionen benötigt. Da sich der zeitliche Horizont für solche Übernahmen nicht genau vorhersehen lässt, kann auch die dafür benötigte Finanzierung nicht genau vorhergesagt werden. Daher hat die Gesellschaft in der Vergangenheit auch Vorratsfinanzierungen vorgenommen, wenn die Kapitalmarktbedingungen dafür günstig erschienen. Aber auch solche günstigen Kapitalmarktbedingungen sind extern vorgegeben und können daher von der Software AG nur eingeschränkt vorhergesehen werden. Aus diesen Gründen hat die Gesellschaft zurzeit für das Jahr 2015 keine Finanzierungsmaßnahmen geplant. Sollte sich jedoch eine größere Akquisition abzeichnen oder der Kapitalmarkt sehr gute Bedingungen für eine Vorratsfinanzierung anbieten, oder sollte beides zusammen eintreffen, könnten jederzeit Finanzierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Geplante Investitionen

Es gibt gegenwärtig keine konkreten Planungen für größere Investitionen. Die Software AG ist jedoch immer bereit, sich bietende Gelegenheiten für technologiegetriebene Akquisitionen 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

Die Entwicklung des Free Cashflows wird für das neue Geschäftsjahr 2015 analog zum Nettoergebnis erwartet. Der daraus resultierende positive Free Cashflow sowie der zum Jahresbeginn bestehende Liquiditätsbestand gewährleisten die planmäßige Rückzahlung der im Kalenderjahr 2015 fälligen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 102,7 Millionen Euro.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die Software AG sieht sich sehr gut positioniert für ein erfolgreiches Jahr 2015. Die Konzernstrategie ist auf nachhaltiges, profitables Wachstum ausgerichtet. Wir streben an, unseren Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern. Bei der langfristigen Portfoliostrategie legen wir den Fokus klar auf den intensiven Ausbau des zukunftsorientierten und ertragreichen Bereichs BPE. Dieses Segment ist über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger geworden. Für den forcierten Ausbau dieses Zukunftsfelds werden wir weiterhin in organisches sowie akquisitorisches Wachstum investieren. Insgesamt verfolgt die Software AG die Strategie, als Produkthaus den Umsatzmix zugunsten der margenstarken Produkterlöse zu optimieren. Die Lizenz- und Wartungserlöse haben ein größeres Wachstumspotenzial und grundsätzlich eine deutlich höhere Ertragskraft als das Servicegeschäft.

Die Software AG plant langfristig

- einer der weltweit führenden Anbieter von BPE-Produkten und -Lösungen zu sein,
- mit Hilfe des Ankerinvestors Software AG-Stiftung unabhängig zu bleiben und
- regelmäßig Akquisitionen zu tätigen, um organisches durch externes Wachstum zu verstärken.

Um diese Ziele zu erreichen, werden wir uns in den kommenden Jahren auf die Chancen konzentrieren, die die Transformation zum digitalen Unternehmen uns und unseren Kunden bietet. Diese werden weiterhin die maßgeblichen Wachstumstreiber der Softwarebranche sein.

Zur verbesserten Adressierung der Kundenbedürfnisse hat die Software AG im Oktober 2014 die erste „Digital Business Platform“ präsentiert. Diese adaptive Software-Plattform, die auf unserer marktführenden Middleware-Technologie basiert, hilft den Kunden bei ihrer Transformation zum digitalen Unternehmen. Neben technologischen Neuerungen werden wir unser Augenmerk auf Vertriebsproduktivität und den Umsatzausbau durch ein erweitertes Partner-Ökosystem legen.

Die Software AG hat frühzeitig auf die Änderungskraft und die Potenziale der technologischen Megatrends gesetzt. Deshalb deckt das BPE-Produktspektrum bereits heute die gesamte Bandbreite dieser gleichzeitig stattfindenden IT-Trends ab. Dass unsere Produktfamilien im Markt einzigartig und führend sind, haben 2014 erneut zahlreiche Studien und Auszeichnungen von renommierten Marktanalysten belegt. Mit unserem Software- und Serviceangebot stellen wir das Rüstzeug für die schnell fortschreitende Digitalisierung bereit, die jedes Unternehmen – gleich welcher Branche oder Größe – umsetzen muss. Die Software AG ist bestens aufgestellt, um Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen schnell und effizient ans Ziel zu bringen.

Übernahmerechtliche Angaben

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG beträgt 86.943.945 Euro vor Abzug eigener Anteile und ist in 86.943.945 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus.

Bedingtes Kapital

Es besteht folgendes Bedingtes Kapital:

- Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 4. Mai 2012 in Höhe von 8.566.684 Euro, eingeteilt in 8.566.684 auf den Inhaber lautende Stückaktien, zur Gewährung von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands und Führungskräfte der Software AG und ihrer Tochtergesellschaften im In- und Ausland nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 29. April 2008 und 4. Mai 2012;
- Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2010 in Höhe von 18.000.000 Euro, eingeteilt in 18.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, zur Bedienung von durch Software AG oder einer 100-prozentigen Beteiligungsgesellschaft ausgegebenen Wandelbeziehungsweise Optionsanleihen nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 21. Mai 2010;
- Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2010 und 4. Mai 2012 in Höhe von 55.000 Euro, eingeteilt in 55.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, zur Bedienung der von der IDS Scheer AG gewährten Wandlungs- und Optionsrechten nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 21. Mai 2010.

Genehmigtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2011 besteht ein Genehmigtes Kapital. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 4. Mai 2016 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 43.074.091 Euro durch Ausgabe von bis zu 43.074.091 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital).

Aktienrückkauf

Darüber hinaus ist die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 2. Mai 2018 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben, um die mit dem Erwerb von eigenen Aktien verbundenen Vorteile im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre zu realisieren. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

Detaillierte Informationen zum Bedingten Kapital, zum Genehmigten Kapital und zum Erwerb eigener Aktien sind im Anhang enthalten.

Bedeutende Aktionäre

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 29 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 Aktionäre mit einem Anteil am Grundkapital von über 10 Prozent.

Ernennung / Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

Vorstandsmitglieder werden gemäß §§ 84 f. Aktiengesetz bestellt und abberufen. Satzungsänderungen werden gemäß § 179 Aktiengesetz durch die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen.

Wechsel der Unternehmenskontrolle

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 438,6 (Vj. 597) Millionen Euro können im Falle eines Kontrollwechsels von den Kreditgebern ganz oder teilweise fällig gestellt werden.

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von drei Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung. 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.

Durch einen Kontrollwechsel werden alle unter dem Management Incentive Plan IV von der Gesellschaft gewährten Aktienoptionen (für die die Wartezeit erfüllt ist beziehungsweise nach Erfüllung der Wartezeit) unabhängig von der Erreichung von Erfolgszielen ausübbar. Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter dem Management Incentive Programm V zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

Andere in diesem Kapitel nicht erwähnte übernahmerechtliche Angaben treffen auf die Software AG nicht zu.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 24. Februar 2015 abgegeben und wird sie im März 2015 auf der Homepage unter www.softwareag.com/de/inv_rel/corpgovernance/compliance/ der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 2. Februar 2015 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter www.softwareag.com/erklaerung veröffentlicht wurde.

Konzernabschluss

116 _ Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

117 _ Gesamtergebnisrechnung

118 _ Konzernbilanz

120 _ Kapitalflussrechnung

122 _ Entwicklung des Konzerneigenkapitals

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

in TEUR	Anhang	2014	2013
Lizenzen		270.099	330.138
Wartung		371.341	375.566
Dienstleistungen		215.752	265.998
Sonstige		642	990
Umsatzerlöse	[5]	857.834	972.692
Herstellkosten		-236.316	-294.610
Bruttoergebnis vom Umsatz		621.518	678.082
Forschungs- und Entwicklungskosten		-109.064	-107.924
Vertriebskosten		-263.049	-300.067
Allgemeine Verwaltungskosten		-74.062	-73.151
Sonstige Steuern		-8.433	-7.091
Operatives Ergebnis		166.910	189.849
Sonstige Erträge	[6]	32.802	44.076
Sonstige Aufwendungen	[7]	-32.137	-35.511
Finanzergebnis	[8]	-9.191	-8.402
Ergebnis vor Ertragsteuern		158.384	190.012
Ertragsteuern	[9]	-47.833	-56.001
Konzernüberschuss		110.551	134.011
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		110.358	133.835
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		193	176
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	[12]	1,39	1,60
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	[12]	1,39	1,60
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		79.228.450	83.702.176
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		79.228.450	83.714.983

Gesamtergebnisrechnung

für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

in TEUR	Anhang	2014	2013
Konzernüberschuss		110.551	134.011
Differenzen aus der Währungsumrechnung		44.812	- 38.380
Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	[28]	690	1.491
Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe		4.406	- 1.467
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind		49.908	- 38.356
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	[24]	- 4.363	- 1.478
Posten, die anschließend nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		- 4.363	- 1.478
im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	[25]	45.545	- 39.834
Gesamtergebnis		156.096	94.177
davon auf Aktionäre der Software AG entfallend		155.903	94.001
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		193	176

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2014 und 2013

Aktiva

in TEUR	Anhang	2014	2013
Kurzfristiges Vermögen			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		318.396	449.984
Wertpapiere		55.311	56.514
Vorräte		85	109
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[13]	211.178	226.739
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	[14]	20.689	25.881
Ertragsteuererstattungsansprüche	[15]	29.725	10.291
		635.384	769.518
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	[16]	180.196	211.771
Geschäfts- oder Firmenwerte	[16]	857.279	829.173
Sachanlagen	[17]	61.171	64.460
Finanzanlagen		7.103	4.519
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	[13]	87.447	96.418
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	[14]	4.996	2.030
Ertragsteuererstattungsansprüche		4.423	2.711
Latente Steuern	[18]	10.937	16.253
		1.213.552	1.227.335
Summe Vermögenswerte		1.848.936	1.996.853

Passiva

in TEUR	Anhang	2014	2013
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten	[19]	103.646	202.888
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[20]	32.600	36.140
Sonstige Verbindlichkeiten	[21]	56.049	66.289
Sonstige Rückstellungen	[22]	78.849	83.598
Ertragsteuerschulden	[23]	32.605	38.477
Rechnungsabgrenzungsposten		111.348	105.664
		415.097	533.056
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten	[19]	340.499	410.486
Sonstige Verbindlichkeiten	[21]	6.320	4.775
Rückstellungen für Pensionen	[24]	42.566	50.707
Sonstige Rückstellungen	[22]	13.205	7.291
Latente Steuern	[18]	17.131	22.577
Rechnungsabgrenzungsposten		738	2.366
		420.459	498.202
Eigenkapital			
	[25]		
Gezeichnetes Kapital der Software AG		86.944	86.944
Kapitalrücklage der Software AG		43.195	46.144
Gewinnrücklagen		1.161.411	1.087.328
Sonstige Rücklagen		- 54.535	- 100.080
Eigene Aktien		- 224.466	- 155.534
Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil		1.012.549	964.802
Nicht beherrschende Anteile		831	793
		1.013.380	965.595
Summe Eigenkapital und Schulden		1.848.936	1.996.853

Kapitalflussrechnung [26]

für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

in TEUR	2014	2013
Konzernüberschuss	110.551	134.011
Ertragsteuern	47.833	56.001
Finanzergebnis	9.191	8.402
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	50.840	53.297
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	12.784	- 6.414
Betrieblicher Cashflow vor Änderungen des Nettoumlaufvermögens	231.199	245.297
Veränderungen der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva	15.926	22.722
Veränderungen der Verbindlichkeiten und anderer Passiva	- 19.441	- 43.749
Gezahlte Ertragsteuern	- 73.474	- 45.357
Gezahlte Zinsen	- 19.222	- 16.151
Erhaltene Zinsen	8.212	9.021
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	143.200	171.783
Mittelzufluss aus dem Abgang von Sachanlagen / Immateriellen Vermögenswerten	2.866	1.153
Investitionen in Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte	- 10.868	- 13.833
Mittelzufluss aus dem Abgang von Finanzanlagen	1.107	597
Investitionen in Finanzanlagen	- 3.567	- 648
Ausgaben aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	31.000	0
Investitionen in Wertpapiere	- 29.797	- 56.514
Mittelzufluss aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen	18.057	6.830
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	- 3.667	- 113.193
Cashflow aus Investitionstätigkeit	5.131	- 175.608

in TEUR	2014	2013
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	639
Rückkauf eigener Aktien (inkl. gezahlter Optionsprämien)	- 70.582	- 154.378
Verwendung eigener Aktien	1.423	0
Gezahlte Dividenden	- 36.430	- 38.317
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	35.278	401.875
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 212.588	- 48.920
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 282.899	160.899
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	- 134.568	157.074
Bewertungsbedingte Veränderungen des Finanzmittelfonds	2.980	- 22.727
Nettoveränderung des Finanzmittelfonds	- 131.588	134.347
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	449.984	315.637
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	318.396	449.984

Entwicklung des **Konzerneigenkapitals** [25]

für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

	Gezeichnetes Kapital	Im Umlauf befindliche Stammaktien (Stücke)	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen
in TEUR				
Eigenkapital zum 01.01.2013	86.875.068		42.124	991.651
Gesamtergebnis				133.835
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-38.157
Ausgabe neuer Aktien	26.500	27	612	
Aktienoptionen			3.408	
Rückkauf eigener Aktien (inklusive gezahlter Optionsprämien)	-5.387.879			
Sonstige Veränderungen				-1
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2013	81.513.689		46.144	1.087.328
Eigenkapital zum 01.01.2014	81.513.689		46.144	1.087.328
Gesamtergebnis				110.358
Transaktionen mit Gesellschaftern				
Dividendenzahlung				-36.275
Aktienoptionen			-2.722	
Ausgabe und Verwendung eigener Aktien	59.000		-227	
Rückkauf eigener Aktien (inklusive gezahlter Optionsprämien)	-2.653.845			
Sonstige Veränderungen				
Transaktionen zwischen Gesellschaftern				
Eigenkapital zum 31.12.2014	78.918.844		43.195	1.161.411

	Sonstige Rücklagen				Eigene Aktien	Aktionären der Software AG zurechenbarer Anteil	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
	Differenzen aus der Währungsumrechnung	Marktbewertung von Wertpapieren und Derivaten	Versicherungsmathematische GuV sowie Vermögenswertbegrenzungen bei leistungsorientierten Plänen	Währungseffekte aus Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe				
	- 38.731	- 3.546	- 21.467	3.498	- 1.157	1.059.289	777	1.060.066
	- 38.380	1.491	- 1.478	- 1.467		94.001	176	94.177
						- 38.157	- 160	- 38.317
						639		639
						3.408		3.408
					- 154.377	- 154.377		- 154.377
						- 1		- 1
	- 77.111	- 2.055	- 22.945	2.031	- 155.534	964.802	793	965.595
	- 77.111	- 2.055	- 22.945	2.031	- 155.534	964.802	793	965.595
	44.812	690	- 4.363	4.406		155.903	193	156.096
						- 36.275	- 155	- 36.430
						- 2.722		- 2.722
					1.650	1.423		1.423
					- 70.582	- 70.582		- 70.582
	- 32.299	- 1.365	- 27.308	6.437	- 224.466	1.012.549	831	1.013.380

Konzern**anhang**

125_ Allgemeine Grundsätze

136_ Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlustrechnung

139_ Erläuterungen zur Konzernbilanz

155_ Sonstige Erläuterungen

183_ Versicherung der gesetzlichen Vertreter

184_ Bestätigungsvermerk

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 § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2014 anzuwendenden IFRS und Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – vormals SIC) beachtet.

Die Software AG ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Darmstadt. Sie ist Mutterunternehmen eines weltweit in den Geschäftsbereichen Software-Entwicklung, -Lizenzierung, -Wartung sowie IT-

Dienstleistungen tätigen Konzerns. Die funktionale Währung der Software AG ist der Euro.

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

[2] Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Software AG und alle von ihr beherrschten Unternehmen. Die Beherrschung ist im Allgemeinen nachgewiesen, wenn die Software AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte des Gezeichneten Kapitals eines Unternehmens verfügt und/oder die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens bestimmen kann.

Zum Konzern der Software AG als Mutterunternehmen gehören folgende verbundene Unternehmen:

Gesellschaften

a) inländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %
Software Financial Holding GmbH, Darmstadt (verschmolzen auf die Software AG zum 5. Dezember 2014)	100
IDS Scheer Consulting GmbH, Saarbrücken (verkauft mit Wirkung zum 1. Juni 2014) mit der Tochtergesellschaft	100
· IDS Scheer Schweiz AG, Zürich / Schweiz	100
SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100
SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100
SAG LVG mbH, Saarbrücken (vormals IDS Scheer EMEA GmbH, Saarbrücken) mit der ausländischen Tochtergesellschaft	100
· Software Dutch License Company C.V., Al's-Gravenhage / Niederlande	99
FACT Unternehmensberatung GmbH, Frankfurt am Main mit der Tochtergesellschaft	65
· FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55
itCampus Software und Systemhaus GmbH, Leipzig	100
alfabet GmbH, Berlin mit der Tochtergesellschaft	100
· deepSTRUCTURE GmbH, Berlin	100
metaquark GmbH, Leipzig (Übernahme aller Anteile zum 28. Februar 2014)	100

Gesellschaften

b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Nationalität
Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires / Argentinien	95	Argentina
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	5	
Software AG Sydney PTY LTD, McMahons Point / Australia (vormals IDS Scheer Australia – New Zealand)	100	Australia
Software GmbH Österreich, Wien / Österreich mit der Tochtergesellschaft	100	Austria
• IDS Scheer GesmbH, Wien/Österreich (verkauft zum 29. April 2014)	100	Austria
Software AG (Gulf) S.P.C., Manama / Bahrain mit der Tochtergesellschaft	100	Bahrain
• Software AG International FZ LLC, Dubai / Vereinigte Arabische Emirate	100	United Arab Emirates
IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados, São Paulo / Brasilien	100	Brazil
Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia / Bulgarien	100	Bulgaria
Software AG China Ltd., Shanghai / China	100	China
Software AG (Hong Kong) Limited, Hong Kong / China	100	China
IDS Scheer d.o.o. Croatia (Headquarters), Split/Kroatien	100	Croatia
Software AG Denmark A/S, Hvidovre / Dänemark mit der Tochtergesellschaft	100	Denmark
• Software AG Nordic A/S, Oslo / Norwegen	100 inaktiv	Norway
Software AG Finland Oy, Helsinki / Finnland	100	Finland
Software AG France S.A.S, Courbevoie Cedex / Frankreich	100	France
Software AG India Sales Private Ltd, Bandra (E), Mumbai / Indien	100	India
Software AG (India) Private Limited, Bangalore / Indien	100	India
S.P.L. Software Ltd, OR-Yehuda / Israel mit den Tochtergesellschaften	100	Israel
• SPL Systems (1986) Ltd, OR-Yehuda / Israel (verschmolzen auf die S.P.L. Software Ltd zum 25. August 2014)	100	Israel
• Software A.G. (Israel) Ltd, OR-Yehuda / Israel und der Tochtergesellschaft	100	Israel
• Sabratec Technologies, Inc., OR-Yehuda / Israel	100	Israel
Software AG Italia S.p.A, Milan / Italien	100	Italy
SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen / Luxemburg (vormals IDS Scheer Luxembourg S.A.)	100	Luxembourg
SAG Central and Eastern Europe S.A., Capellen / Luxemburg (vormals IDS Scheer Central and Eastern Europe S.A.)	100	Luxembourg
Software AG Nederland B.V., Den Haag / Niederlande	100	Netherlands
Software AG (Philippines), Inc., Makati City / Philippinen	100	Philippines
Software AG Polska Sp. z o.o., Warszawa / Polen	100	Poland
OOO Software AG (RUS), Moscow / Russland	100	Russia
IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh / Saudi-Arabien	95	Saudi Arabia
an der auch die SAG Software Systems AG direkt Anteile hält	5	
Software AG Saudi Arabia, LLC, Riyadh / Saudi-Arabien	95	Saudi Arabia
Software AG (Singapore) Pte LTD, Singapore / Singapur mit den Tochtergesellschaften	100	Singapore
• Software AG (Asia Pacific) Support Centre Pte Ltd, Singapore / Singapur (liquidiert zum 10. Juli 2014)	100	Singapore
• alfabet Pte Ltd, Singapore / Singapur	100	Singapore
Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice / Slowakei	100	Slovakia

Gesellschaften

b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Nationalität
IDS Scheer, d.o.o., Ljubljana / Slowenien	100	Slovenia
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston / Südafrika	100	South Africa
Software AG España, S.A. Unipersonal, Tres Cantos, Madrid / Spanien mit den Tochtergesellschaften	100	Spain
• A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas / Venezuela	100	Venezuela
• Software AG Factoria S.A., Santiago de Chile / Chile	100	Chile
• Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo / SP / Brasilien	100	Brazil
• Software AG De Panamá, S.A., Corregimiento de Pueblo nuevo / Panama mit der Tochtergesellschaft	100	Panama
• Software AG De Costa Rica, S.A., San José / Costa Rica	100	Costa Rica
• Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan / Puerto Rico	100	Puerto Rico
• Software AG (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lisboa / Portugal	97	Portugal
an der auch die Software AG direkt Anteile hält	3	
• Software AG Venezuela, C.A., Caracas / Venezuela	100	Venezuela
Software AG Sweden AB, Kista / Schweden	100	Sweden
SAG Software Systems AG, Zürich / Schweiz	100	Switzerland
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul / Türkei	100	Turkey
Software AG Development Center Ukraine LLC, Lviv City / Ukraine	100	Ukraine
Software AG (UK) Limited, Derby / Großbritannien mit den Tochtergesellschaften	100	United Kingdom
• Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort / Belgien, an der auch die Software AG direkt Anteile hält	76 24	Belgium
• PCB Systems Limited, Derby / Großbritannien	100 inaktiv	United Kingdom
SGML Technologies Limited, Derby / Großbritannien	100	United Kingdom
Software AG, Inc., Reston, VA / USA mit den Tochtergesellschaften	100	United States
• Software AG (Canada) Inc., Cambridge, Ontario / Kanada	100	Canada
• Software AG Government Solutions, Inc., Reston, VA / USA mit den Tochtergesellschaften	100	United States
• JackBe LLC, Reston, VA / USA (verschmolzen auf die Software AG Government Solutions, Inc. zum 28. Februar 2014)	100	United States
• JackBe Mexico, Mexiko Stadt, Mexiko	100	Mexico
• Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal / Mexiko	100	Mexico
• Software AG International, Inc., Reston, VA / USA (verschmolzen auf die Software AG, Inc. zum 31. Dezember 2014)	100	United States
• Software AG USA, Inc., Reston, VA / USA und den Tochtergesellschaften	100	United States
• Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., McMahons Point / Australien und der Tochtergesellschaft	100	Australia
• Software AG Australia Pty Ltd., McMahons Point / Australien	100	Australia
• Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Bangalore / Indien	100	India
• Software AG Chennai Development Center India Pvt Ltd, Chennai / Indien	100	India
• Software AG Korea, Ltd., Seoul / Korea	100	Korea
• Software AG Ltd. Japan, Tokyo / Japan	100	Japan
• Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Kuala Lumpur / Malaysia	100	Malaysia

Gesellschaften

b) ausländische Gesellschaften	Beteiligungsgrad %	Nationalität
• Terracotta Inc., San Francisco / USA und der Tochtergesellschaft	100	United States
• Terracotta Software India Pvt. Ltd., Uttar Pradesh / Indien	100	India
• webMethods Australia Pty Ltd., McMahons Point / Australien	100	Australia
• webMethods Germany GmbH, Darmstadt / Deutschland	100	Germany
• webMethods Software Development (Beijing) Co. Ltd., Beijing / China	100	China
• Software AG Kochi Pvt. Ltd., Pananpilly Nagar / Indien	98	India
• 9162-3439 Quebec Inc., Toronto / Kanada	100 inaktiv	Canada

Änderungen im Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis veränderte sich gegenüber dem 31. Dezember 2013 wie folgt:

	Inland	Ausland	Gesamt
31.12.2013	13	76	89
Abgänge (einschließlich Verschmelzungen)	2	6	8
31.12.2014	11	70	81

Die Abgänge resultieren aus der Verschmelzung, der Liquidation und dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen.

[3] 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 von bilanzierten Vermögenswerten, Schulden, Erträgen, 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, Beurteilung von Rechtsrisiken, Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Bilanzierung von Akquisitionen, der Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen Immateriellen Vermögenswerten, Bilanzierung von Ertragsteuern sowie der latenten 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 2014) aufgestellt.

Für die bei der Kapitalkonsolidierung angewandte Methode der Erstkonsolidierung wurde bei den selbst gegründeten Gesellschaften auf die jeweiligen Gründungszeitpunkte abgestellt. Die erstmalige Einbeziehung von erworbenen Gesellschaften erfolgt zum Zeitpunkt an dem die Software AG die Beherrschung erlangt.

Veränderungen des Beteiligungsgrads (ownership interest), die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, werden erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktionen erfasst.

Die Bewertung der zuvor nach der handelsrechtlichen Bilanzierung aktivierten 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.

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 umgerechnet.

Der Unterschiedsbetrag aus der eigenkapitalbezogenen Währungsumrechnung wird ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und in einer separaten Zeile 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 sich aus Wechselkursänderungen ergebender Unterschiedsbetrag wird sowohl bei den Anschaffungs- oder Herstellkosten als auch bei den kumulierten Abschreibungen in einer separaten Zeile als Kursdifferenz gezeigt.

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 von langfristigen, konzerninternen monetären Positionen, welche Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen. Diese werden erfolgsneutral in den Sonstigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals erfasst.

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)	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung der Fremd- währung in %
US-Dollar	1,2141	1,3791	12,0
Brasilianischer Real	3,2207	3,2576	1,1
Britisches Pfund	0,7789	0,8337	6,6
Australischer Dollar	1,4829	1,5423	3,9
Israelischer Schekel	4,7216	4,7815	1,3
Südafrikanischer Rand	14,035	14,566	3,6
Kanadischer Dollar	1,4063	1,4671	4,1

Durchschnittskurs (1 EUR)	2014	2013	Veränderung der Fremd- währung in %
US-Dollar	1,3288	1,3281	- 0,1
Brasilianischer Real	3,1226	2,8669	- 8,9
Britisches Pfund	0,8064	0,8493	5,0
Australischer Dollar	1,4724	1,3770	- 6,9
Israelischer Schekel	4,7471	4,7960	1,0
Südafrikanischer Rand	14,4069	12,8308	- 12,3
Kanadischer Dollar	1,4669	1,3685	- 7,2

Für die Währungsumrechnung des venezolanischen Bolivar (VEF) per 31. Dezember 2014 wird der Stichtagskurs 60,69079 VEF / EUR verwendet.

Die Software AG berücksichtigt Venezuela seit dem 1. Januar 2010 als Hochinflationland im Sinne des IAS 29. Der Effekt hieraus ist für den Konzernabschluss unwesentlich. Auch eine weitere Abwertung des Bolivar bis zu einem Kurs von 200 VEF / EUR hätte lediglich einen unwesentlichen Effekt auf den Konzernabschluss. Das operative Geschäft wurde im Laufe des Jahres 2014 quasi eingestellt.

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der Software AG beinhalten im Wesentlichen Erlöse aus der Einräumung von in der Regel zeitlich unbegrenzten Softwarelizenzen; in bestimmten Fällen auch zeitlich begrenzte Softwarelizenzen, Wartungserlöse und Erlöse aus Dienstleistungen.

Umsatzerlöse aus der Einräumung zeitlich begrenzter und zeitlich unbegrenzter Lizenzen werden erst dann erfasst, wenn ein rechtsverbindlicher Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind, die Software entsprechend dem Vertrag zur Verfügung gestellt wurde und wenn ein Preis vereinbart oder bestimmbar sowie die Bezahlung hinreichend wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse aus der Einräumung zeitlich begrenzter Lizenzen werden je nach konkreter Ausgestaltung der Lizenzierung behandelt. Überwiegen die Charakteristika eines Verkaufs, wie zum Beispiel sofortige Bezahlung, und sind die sonstigen oben genannten Voraussetzungen erfüllt, erfolgt eine sofortige Erlösrealisierung. Überwiegen jedoch die Eigenschaften einer Nutzungsüberlassung, werden die Erlöse ratierlich über den Zeitraum der Nutzungsüberlassung realisiert.

Softwarelizenzen werden häufig kombiniert mit Wartungsleistungen und Dienstleistungsverträgen verkauft. In diesem Fall von Mehrkomponentenverträgen werden Umsätze auf Basis der einzeln identifizierbaren Vertragskomponenten realisiert. Die Umsätze werden dabei auf Basis der Marktwerte der jeweiligen Komponenten auf die verschiedenen Komponenten verteilt.

Sofern keine verlässlichen Marktwerte für alle Komponenten bestimmt werden können, erfolgt die Umsatzrealisierung nach der Residualmethode. Dabei werden zuerst alle bestimmbaren Marktwerte vom Gesamtvertragswert abgezogen. Der verbleibende Betrag wird anhand der Listenpreise auf die Komponenten aufgeteilt, für die keine verlässlichen Marktwerte bestimmbar sind.

Umsatzerlöse aus dem Wartungsgeschäft werden ratierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert.

Dienstleistungsverträge, 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 gemäß IAS 18 in Verbindung mit IAS 11 entsprechend dem Leistungsfortschritt realisiert (Percentage of Completion Method, PoC), wenn die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann, es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der Software AG zufließen wird, und die für das Geschäft angefallenen Kosten und die bis zu seiner vollständigen Abwicklung zu erwartenden Kosten verlässlich ermittelt werden können. 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 beziehungsweise Beratertage geschätzt.

Umsatzerlöse werden abzüglich Abzinsungsbeträgen, Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Herstellkosten

Die Herstellkosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung. Im Einzelnen enthalten die Herstellkosten den Aufträgen direkt zurechenbare Einzelkosten sowie fixe beziehungsweise variable Gemeinkosten. Im Berichtszeitraum waren keine Wertminderungen auf die Vorräte erforderlich.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten 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.

Vertriebskosten

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

Allgemeine Verwaltungskosten

Die Allgemeinen Verwaltungskosten 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 IAS 39 ermittelt wurde, und den erhaltenen Zahlungen bewertet. Der

Zinsvorteil wird in den Sonstigen Erträgen realisiert, 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 Vermögenswertes zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellkosten dieses Vermögenswertes aktiviert. Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst.

Aktienbasierte Vergütung

Nach IFRS 2 wird bei der aktienbasierten Vergütung 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 Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Die beizulegenden Zeitwerte werden mit Hilfe eines geeigneten Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell, Binomial-Modell beziehungsweise Monte-Carlo-Simulationsmodell) ermittelt.

Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte

Die Software AG bilanziert finanzielle Vermögenswerte zu dem Zeitpunkt, zu dem die Software AG 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. Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Kredite und

Forderungen werden bei Zugang mit dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows bilanziert.

Die Folgebewertung richtet sich nach der Zuordnung der finanziellen Vermögenswerte zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39:

a) Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Hierzu gehören lediglich diejenigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, da die Software AG beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert. Diese Kategorie umfasst daher ausschließlich freistehende Derivate mit einem positiven beizulegenden Zeitwert. Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und entsprechende Änderungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst.

b) Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen

Sofern die Software AG sowohl die Fähigkeit als auch die Absicht hat, Schuldinstrumente bis zur Endfälligkeit zu halten, werden solche finanziellen Vermögenswerte als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestition eingestuft. Die Bewertung erfolgt zunächst mit ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Im Rahmen der Folgebewertung werden die bis zur Endfälligkeit zu haltenden finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

c) Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen stellen finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen dar, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen.

Zu den Krediten und Forderungen zählen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen.

- **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente**

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen alle Kassenbestände, Bankguthaben und Festgelder mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten sowie kurzfristige, äußerst liquide Wertpapiere des Umlaufvermögens, die jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen.

- **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in Höhe des fakturierten Betrages abzüglich Erlöschmälerungen und Wertberichtigungen ausgewiesen. Sofern objektive Hinweise auf einen möglichen Wertminderungsbedarf vorliegen, wird dies im Rahmen einer Einzelwertberichtigung berücksichtigt. Darüber hinaus werden für bestimmte Forderungsklassen anhand der Erfahrungen der Vergangenheit und unter Berücksichtigung des Alters der Forderungen Portfoliowertberichtigungen vorgenommen. Unverzinsliche Forderungen mit Fälligkeiten von mehr als einem Jahr werden mit einem adäquaten Zinssatz abgezinst.

In dem Posten sind zudem noch nicht fakturierte Leistungen aus Festpreisprojekten enthalten, die nach der Percentage of Completion Method realisiert werden sowie Forderungen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen, bei denen die Leistung gegenüber dem Kunden bereits vollständig erbracht, aber noch nicht fakturiert wurden.

d) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle

Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die keiner der anderen oben genannten Kategorien zugeordnet wurden und umfassen hauptsächlich Beteiligungen und Schuldinstrumente. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet, sofern dieser auf Basis von Marktdaten bestimmbar ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden nach Abzug von Steuern im Sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden erst beim Verkauf der Vermögenswerte oder bei Vorliegen einer Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, für die kein Marktpreis

verfügbar ist und deren beizulegender Zeitwert wegen des Fehlens eines aktiven Marktes nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen bewertet.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern es sich bei den derivativen Finanzinstrumenten gemäß IAS 32 um finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise finanzielle Schulden handelt, erfolgt der Ansatz zum Marktwert. Instrumente, für die kein Hedge Accounting angewendet wird, stuft das Unternehmen als zu Handelszwecken gehalten ein. Für diese Instrumente werden Marktwertveränderungen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Sofern die Voraussetzungen zur Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung nach IAS 39 erfüllt sind, wird das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert und entsprechend den Vorschriften des IAS 39 für Sicherungsbeziehungen bilanziert.

Dementsprechend wird im Rahmen von Cashflow Hedges der effektive Teil der Marktwertänderungen derivativer Instrumente 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 derivativen Finanzinstrumente als Fair Value Hedges bilanziert.

Sofern es sich bei den derivativen Finanzinstrumenten gemäß IAS 32 um Eigenkapitalinstrumente handelt, werden diese als Eigenkapital ausgewiesen. Dementsprechend werden gezahlte Prämien für erworbene Kaufoptionen, die die Software AG gegen Abgabe eines festen Betrags zum Rückkauf einer festen Anzahl eigener Aktien berechtigt, vom Eigenkapital abgezogen.

Immaterielle Vermögenswerte

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

	Abschreibungs- dauer in Jahren	Abschreibungs- methode
Erworbene Software	5-7	linear
Erworbener Kundenstamm	5-17	linear
Erworbener Auftragsbestand	-	nach Abarbei- tung

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 Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen nicht der planmäßigen Abschreibung, sondern werden mindestens 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.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungsaufwendungen 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 und alle direkt zurechenbaren Kosten, die anfallen, um den Vermögenswert in den betriebsbereiten Zustand für seine vorgesehene Verwendung 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 als Vermögenswert angesetzt, wenn der Zustand des Vermögenswertes 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	40-50
Einbauten in Gebäude / Mietereinbauten	8-10
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-13
Computer und Zubehör	1-7

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 von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen

Sobald Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen bei den Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen vorliegen, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt und, sofern notwendig, eine außerplanmäßige Abschreibung auf den erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswertes und dem Abgang am Ende seiner Nutzungsdauer erwartet werden.

Wertminderungen werden innerhalb der Kosten des jeweiligen Funktionsbereichs beziehungsweise in den Sonstigen Aufwendungen ausgewiesen.

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 Steuererminderungsansprüche, 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.

Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten

Die Software AG erfasst ausgegebene Schuldscheindarlehen und nachrangige Verbindlichkeiten erstmals zu dem Zeitpunkt, zu dem sie entstanden sind. Alle anderen finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmals am Valutatag erfasst.

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

Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten werden bei erstmaligem Ansatz zum beizulegenden Zeitwert abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten bewertet. Im Rahmen der Folgebewertung werden diese finanziellen Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Rückstellungen

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

Die Pensionsrückstellungen 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 Anwartschaftsbarwertes abzüglich des Marktwertes der Rückdeckungsansprüche gegenüber Lebensversicherungen beziehungsweise abzüglich des Marktwertes der zur Abdeckung der Pensionsansprüche vorgesehenen Vermögenswerte ausgewiesen. Die Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne / Verluste gegenüber dem Vorjahr wird erfolgsneutral unmittelbar in den Gewinnrücklagen des Konzerns erfasst.

Die Beitragszahlungen für beitragsorientierte Versorgungspläne werden im laufenden Ergebnis erfasst.

Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten enthält Vorauszahlungen von Kunden auf in zukünftigen Perioden zu erbringende Wartungsleistungen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistung erbracht wird.

Erstmalige Anwendung von Rechnungslegungsvorschriften

Folgende neue oder geänderte Rechnungslegungsvorschriften sind 2014 erstmals angewendet worden, hatten jedoch keine oder keine wesentlichen Auswirkungen:

- IFRS 10 „Konzernabschlüsse“
- IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“
- IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“
- IAS 27 „Einzelabschlüsse“
- IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“
- „Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht-finanziellen Vermögenswerten“ (Änderungen an IAS 36)
- „Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ (Änderungen an IAS 39)

- „Konzernabschlüsse, Gemeinsame Vereinbarungen und Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen: Übergangsleitlinien“ (Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12)
- „Investmentgesellschaften“ (Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27)
- „Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Schulden“ (Änderungen an IAS 32)

Neue nicht vorzeitig von der Software AG angewandte Rechnungslegungsvorschriften

Das IASB hat nachfolgende 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 2014 angewandt wurden.

Im Juli 2014 veröffentlichte das IASB die finale Version des IFRS 9 „Finanzinstrumente“, die alle bisherigen Versionen ersetzt und damit das Projekt zur Ersetzung von IAS 39 „Finanzinstrumente“ abschließt. IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein. Zudem führt er ein neues Wertminderungsmodell ein, das auf den erwarteten Kreditausfällen basiert. Ferner enthält IFRS 9 neue Regelungen zum Hedge Accounting. Der Standard sieht für den Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 9 ein Bilanzierungswahlrecht vor, nachdem Sicherungsbeziehungen entweder nach den Regelungen des IFRS 9 oder weiterhin nach IAS 39 zu bilanzieren sind. Der neue Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Eine Übernahme des Standards von der Europäischen Union in europäisches Recht wird für das zweite Halbjahr 2015 erwartet. Soweit dies bisher absehbar ist, ergeben sich für die Software AG keine wesentlichen Auswirkungen.

Im Mai 2014 veröffentlichte das IASB IFRS 15, Erlöse aus Verträgen mit Kunden. IFRS 15 ersetzt IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IAS 18 „Umsatzerlöse“, sowie die dazugehörigen Interpretationen. Nach dem neuen Standard soll die Erfassung von Umsatzerlösen die Übertragung der zugesagten Güter oder Dienstleistungen an den Kunden mit dem Betrag abbilden, der jener Gegenleistung entspricht, die das Unternehmen im Tausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird. Umsatzerlöse werden

realisiert, wenn der Kunde die Verfügungsmacht über die Güter oder Dienstleistungen erhält. IFRS 15 enthält ferner Vorgaben zum Ausweis der auf Vertragsebene bestehenden Leistungsüberschüsse oder -verpflichtungen. Dies sind Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Kundenverträgen, die sich abhängig vom Verhältnis der vom Unternehmen erbrachten Leistung und der Zahlung des Kunden ergeben. Zudem fordert der neue Standard die Offenlegung einer Reihe quantitativer und qualitativer Informationen, um Nutzer des Konzernabschlusses in die Lage zu versetzen, die Art, die Höhe, den zeitlichen Anfall sowie die Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsströmen aus Verträgen mit Kunden zu verstehen. Der Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen und wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Eine vorzeitige Anwendung der neuen Regelungen ist zulässig. Das Unternehmen prüft derzeit, welche Auswirkungen eine Anwendung von IFRS 15 auf den Konzernabschluss der Gesellschaft hat, und wird den Zeitpunkt der Erstanwendung sowie die Übergangsmethode festlegen.

Das IASB und das IFRIC haben darüber hinaus eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht, die zum 31. Dezember 2013 noch nicht anzuwenden waren. Aus diesen Änderungen erwartet die Software AG jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

[4] Unternehmenserwerbe

Im Geschäftsjahr 2014 hat die Software AG keine Unternehmen erworben. Im ersten Quartal erwarb die Software AG lediglich die restlichen 84 Prozent der Anteile an der metaquark GmbH, Berlin. Die Gesellschaft wurde aufgrund bestehender Call-Optionen bereits seit dem ersten Quartal 2013 vollkonsolidiert. Der Kaufpreis für die Anteile (verbliebenen 84 Prozent) lag 3 Millionen Euro unter dem im Rahmen der finalen Kaufpreiszurordnung angenommenen Kaufpreis. Dementsprechend entstand im Rahmen des Erwerbs der restlichen 84 Prozent der Anteile ein Ertrag in Höhe von 3 Millionen Euro, der unter den Sonstigen Erträgen ausgewiesen ist.

Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlustrechnung

[5] Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen sind im Segmentbericht unter Textziffer [27] dargestellt.

Dienstleistungserlöse

In den Erlösen aus Dienstleistungen sind Umsätze in Höhe von 23.126 (Vj. 39.575) Tausend Euro enthalten, welche nach dem Leistungsfortschritt realisiert wurden. Der Status der am 31. Dezember 2014 offenen, nach Leistungsfortschritt realisierten, Projekte stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
über die Projektlaufzeit (mehrjährig) kumulierte Kosten noch nicht abgerechneter Aufträge	24.854	96.764
Ausgewiesener Gewinn (+)/Verlust (-)	5.771	2.552
Erhaltene Anzahlungen	0	1.991

Zum 31. Dezember 2014 betragen die aktivischen Salden aus offenen Projekten 3.022 (Vj. 6.459) Tausend Euro. Die passivischen Salden aus offenen Projekten betragen 173 (Vj. 1.345) Tausend Euro.

Der Saldo eines Projektes setzt sich aus den angefallenen Kosten zuzüglich den ausgewiesenen Gewinnen abzüglich der Summe der ausgewiesenen Verluste und Teilabrechnungen zusammen.

[6] Sonstige Erträge

Die Sonstigen Erträge enthalten folgende Positionen:

in TEUR	2014	2013
Wechselkursgewinne	23.770	29.844
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und abgegrenzter Verbindlichkeiten	4.879	5.998
Nachträgliche Kaufpreisreduktion für ein in 2013 akquiriertes Unternehmen	3.000	0
Zuwendungen der öffentlichen Hand in Form von zinsbegünstigten Darlehen	1.052	4.500
Erträge aus der Veräußerung der SAP-Service-Aktivitäten in USA und Kanada	0	3.075
Sonstige Erträge	101	659
	32.802	44.076

[7] Sonstige Aufwendungen

Die Sonstigen Aufwendungen resultieren aus folgenden Positionen:

in TEUR	2014	2013
Wechselkursverluste	28.675	35.017
Aufwendungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten	2.226	0
Übrige Aufwendungen	1.236	494
	32.137	35.511

[8] Finanzergebnis

Der Finanzertrag enthält Zinserträge für finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 7.767 (Vj. 8.362) Tausend Euro. Im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 14.924 (Vj. 15.858) Tausend Euro enthalten.

[9] Ertragsteuern

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag des Konzerns wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Laufende Steuern – Inland	- 71	- 12.721
Laufende Steuern – Ausland	- 44.839	- 53.989
	- 44.910	- 66.710
Latente Steuern – Inland	4.111	3.284
Latente Steuern – Ausland	- 7.034	7.425
	- 2.923	10.709
	- 47.833	- 56.001

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 die inländischen Unternehmen ab 2014 ein Ertragsteuersatz von 31,05 (Vj. 31,13) Prozent. Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 10 und 39 (Vj. zwischen 10 und 40) Prozent.

Der Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 47.833 (Vj. 56.001) Tausend Euro ist um 1.345 Tausend Euro niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von 49.178 (Vj. 59.151) Tausend Euro, der sich bei Anwendung des gültigen inländischen Steuersatzes von 31,05 (Vj. 31,13) Prozent auf Konzernebene ergibt. Der effektive Steuersatz im Konzern beträgt 30,20 (Vj. 29,47) Prozent.

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

in TEUR	2014	2013
Ergebnis vor Ertragsteuern	158.348	190.012
Erwartete Ertragsteuern (31,05 %; 31,13 %)	- 49.178	- 59.151
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen und Änderung von Steuersätzen	- 1.393	- 921
Aperiodische Ertragsteuereffekte	5.198	3.437
Steuerermehrungen aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	219	- 2.347
Nutzung steuerlicher Verlustvorträge und Veränderung Wertberichtigung aktiver latenter Steuern	110	6.507
Nicht abzugsfähige ausländische Steuer und Quellensteuer	- 2.814	- 3.415
Sonstige Abweichungen	25	- 111
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	- 47.833	- 56.001

[10] Sonstige Steuern

Die Sonstigen Steuern in Höhe von 8.433 (Vj. 7.091) Tausend Euro beinhalten royalty-abhängige indirekte Steuern in Brasilien, Grunderwerbsteuern, Grundsteuern, Kfz-Steuern sowie sonstige indirekte Steuern, die insgesamt um 1.342 Tausend Euro gestiegen sind.

[11] Personalaufwand

Im Geschäftsjahr 2014 und im Vorjahr setzten sich die Personalaufwendungen wie folgt zusammen:

in TEUR	2014	2013
Löhne und Gehälter	413.094	463.214
Soziale Abgaben	48.768	56.335
Aufwendungen für Altersversorgung	9.986	11.704
	471.848	531.253

Im Geschäftsjahr 2014 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

in TEUR	2014	2013
Wartung und Service	1.974	2.416
Vertrieb und Marketing	1.052	1.221
Forschung und Entwicklung	982	961
Verwaltung	664	720
	4.672	5.318

Am Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 waren absolut (Teilzeitkräfte werden voll erfasst) 4.571 (Vj. 5.428) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt.

[12] 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 2014 lag die durchschnittlich gewichtete Anzahl bei 79.228.450 (Vj. 83.702.176) Stück.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden insgesamt 59.000 (Vj. 26.500) Aktienoptionen ausgeübt. Zur Erfüllung der Aktienoptionen wurden 59.000 (Vj. 0) eigene Aktien eingesetzt und 0 (Vj. 26.500) Aktien über eine Kapitalerhöhung geschaffen. Demgemäß erhöhte sich die Aktienanzahl um 0

(Vj. 26.500). Durch das Aktienrückkaufprogramm wurden 2014 insgesamt 2.653.845 (Vj. 5.387.879) Aktien zurückgekauft. Durch den Saldo der Verwendung eigener Aktien und den Aktienrückkauf erhöhte sich die Anzahl eigener Aktien auf 8.025.101 (Vj. 5.430.256). Bei den eigenen Aktien wird nicht von einem Verwässerungseffekt ausgegangen, da sie zu Marktwerten veräußert werden können.

Aus dem dritten Aktienoptionsprogramm können weitere 1.719.800 (Vj. 1.793.300) Aktienoptionen ausgeübt werden. Im Geschäftsjahr ergaben sich keine Verwässerungseffekte aus potentiell ausübenden Eigenkapitalinstrumenten.

in TEUR	2014	2013
Konzernüberschuss	110.551	134.011
abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	- 193	- 176
Konzernüberschuss, der auf die Aktionäre der Software AG entfällt	110.358	133.835
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien in Stück	79.228.450	83.702.176
Effekt aus verwässernd wirkender aktienbasierter Vergütung*	0	12.807
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien (verwässert)	79.228.450	83.714.983
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,39	1,60
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,39	1,60

*) Da der Durchschnittskurs der Software AG-Aktie im Geschäftsjahr mit 23,61 Euro unter dem Basiskurs von 24,12 Euro lag, ergaben sich keine Verwässerungseffekte.

Erläuterungen zur **Konzernbilanz**

[13] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Folgende Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren zum Bilanzstichtag noch nicht fällig beziehungsweise überfällig:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Buchwert	298.625	323.157
davon zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	258.776	285.539
davon zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
1 bis 3 Monate	29.042	21.433
4 bis 6 Monate	6.606	8.660
7 bis 12 Monate	1.658	3.682
> 12 Monate	2.543	3.843

[14] Übrige Forderungen und Sonstige Vermögenswerte

Die übrigen Forderungen und Sonstigen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen Forderungen gegen Finanzbehörden in Höhe von 2.090 (Vj. 3.705) Tausend Euro sowie Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 11.867 (Vj. 9.734) Tausend Euro.

[15] Ertragsteuererstattungsansprüche

Die Steuerforderungen in Höhe von 34.148 (Vj. 13.002) Tausend Euro beruhen im Wesentlichen auf Forderungen aufgrund von zu hoch geleisteten Vorauszahlungen für Ertragsteuerzwecke.

[16] Immaterielle Vermögenswerte Geschäfts- oder Firmenwerte

Entwicklung der Immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2014:

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2014	831.073	421.955	1.253.028
Währungsumrechnungsdifferenz	37.514	30.046	67.560
Zugänge	0	1.790	1.790
Abgänge	-9.408	-15.612	-25.020
Stand zum 31.12.2014	859.179	438.179	1.297.358
Kumulierte Wertberichtigungen			
Stand zum 01.01.2014	-1.900	-210.184	-212.084
Währungsumrechnungsdifferenz	0	-17.031	-17.031
Zugänge	0	-41.227	-41.227
Abgänge	0	10.459	10.459
Stand zum 31.12.2014	-1.900	-257.983	-259.883
Restbuchwerte zum 01.01.2014	829.173	211.771	1.040.944
Restbuchwerte zum 31.12.2014	857.279	180.196	1.037.475

Entwicklung der Immateriellen Vermögenswerte sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2013:

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2013	758.272	387.259	1.145.531
Währungsumrechnungsdifferenz	-10.283	-9.734	-20.017
Zugänge aus Akquisitionen	83.084	43.314	126.398
Zugänge	0	2.466	2.466
Abgänge	0	-1.350	-1.350
Stand zum 31.12.2013	831.073	421.955	1.253.028
Kumulierte Wertberichtigungen			
Stand zum 01.01.2013	-1.900	-172.866	-174.766
Währungsumrechnungsdifferenz	0	5.013	5.013
Zugänge	0	-43.365	-43.365
Abgänge	0	1.034	1.034
Stand zum 31.12.2013	-1.900	-210.184	-212.084
Restbuchwerte zum 01.01.2013	756.372	214.393	970.765
Restbuchwerte zum 31.12.2013	829.173	211.771	1.040.944

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

Für den Abschluss sind dabei insbesondere die folgenden Immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer von Bedeutung:

in TEUR	Buchwert zum 31.12.2014	Buchwert zum 31.12.2013	Verbleibender Abschreibungszeitraum in Jahren
im Rahmen der webMethods Akquisition erworbener Kundenstamm	27.864	29.390	5,0
im Rahmen der Terracotta Akquisition erworbene Software (Rechte und Lizenzen)	12.538	14.697	3,0
im Rahmen der Jacada Akquisition erworbener Kundenstamm (Rechte und Lizenzen)	12.108	12.185	8,0
im Rahmen der SPL Israel Akquisition erworbener Kundenstamm	10.660	11.815	9,2

Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2014 die folgenden wesentlichen Immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer:

in TEUR	Buchwert zum 31.12.2014	Buchwert zum 31.12.2013	Grund für die Annahme einer unbegrenzten Nutzungsdauer
im Rahmen der webMethods Akquisition erworbener Markenname (webMethods)	20.593	18.129	Die Marke soll auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.
im Rahmen der IDS Akquisition erworbene Markennamen (ARIS & Sonstige)	22.300	26.700	Die Marken sollen auf unbestimmte Zeit geführt und weiter aufgebaut werden.

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

Die Aufteilung der Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der Immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer auf die Segmente stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Segment		
ETS	312.269	311.642
BPE	521.977	486.945
Consulting	23.033	30.586
Geschäfts- oder Firmenwerte	857.279	829.173
ETS	0	0
BPE	37.461	35.063
Consulting	5.432	9.766
Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer	42.893	44.829

Die Segmente stellen die kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Konzern dar.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich auf mögliche Wertminderungen überprüft.

Dabei wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher einem Geschäfts- oder Firmenwert beziehungsweise 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 3 (Vj. 3) Jahren. In diese 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 wie 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 Prozent des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts angesetzt.

Die prognostizierten Cashflows für das Segment Enterprise Transaction System (ETS) wurden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) nach Steuern von 8,9 (Vj. 8,6) Prozent abgezinst. Die nachhaltige Wachstumsrate wurde mit 0 (Vj. 0) Prozent angenommen. Zur Bestimmung des nachhaltigen Cashflows wurde ein Abschlag von 20 (Vj. 20) Prozent auf das letzte Detailplanungsjahr gerechnet. Jedoch selbst bei einem Abschlag von 80 Prozent auf das letzte Detailplanungsjahr würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten über dem Buchwert liegen.

Für das Segment Business Process Excellence (BPE) wurde mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) nach Steuern von 9,9 (Vj. 8,7) Prozent sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate von 2 (Vj. 2) Prozent gerechnet. Im Detailplanungszeitraum wird ein hohes einstelliges bis niedriges zweistelliges Umsatzwachstum sowie eine deutliche Margenverbesserung (EBITA-Marge) unterstellt. Jedoch selbst bei einer nachhaltigen Wachstumsrate von 0 Prozent und einem gegenüber der Planung im Detailplanungszeitraum um 30 Prozent reduzierten Wachstum würde der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten über dem Buchwert liegen.

Für das Segment Consulting wurde mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) nach Steuern von 6,3 (Vj. 7,1) Prozent sowie einer nachhaltigen Wachstumsrate in der ewigen Rente von 2 Prozent gerechnet. Bei einer nachhaltigen Wachstumsrate in der ewigen Rente von 1,8 Prozent würde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten etwa dem Buchwert entsprechen. Abgesehen von der nachhaltigen Wachstumsrate ist die im Detailplanungszeitraum angenommene Margenverbesserung eine wesentliche Annahme. Im Detailplanungszeitraum wird eine Margenverbesserung (bezogen auf das Segmentergebnis) von derzeit rund 8 Prozent um etwa einen Prozentpunkt unterstellt.

[17] Sachanlagen

Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2014:

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2014	75.326	42.223	117.549
Währungsumrechnungsdifferenz	1.047	1.909	2.956
Zugänge	2.493	6.584	9.077
Abgänge	- 1.987	- 18.632	- 20.619
Stand zum 31.12.2014	76.879	32.084	108.963
Kumulierte Wertberichtigungen			
Stand zum 01.01.2014	- 27.387	- 25.702	- 53.089
Währungsumrechnungsdifferenz	- 616	- 1.474	- 2.090
Zugänge	- 3.456	- 6.157	- 9.613
Abgänge	1.785	15.215	17.000
Stand zum 31.12.2014	- 29.674	- 18.118	- 47.792
Restbuchwerte zum 01.01.2014	47.939	16.521	64.460
Restbuchwerte zum 31.12.2014	47.205	13.966	61.171

Entwicklung des Sachanlagevermögens zum 31. Dezember 2013:

in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Anschaffungskosten			
Stand zum 01.01.2013	75.113	43.856	118.969
Währungsumrechnungsdifferenz	- 665	- 1.720	- 2.385
Zugänge	3.529	8.450	11.979
Abgänge	- 2.651	- 8.363	- 11.014
Stand zum 31.12.2013	75.326	42.223	117.549
Kumulierte Wertberichtigungen			
Stand zum 01.01.2013	- 27.015	- 27.940	- 54.955
Währungsumrechnungsdifferenz	420	1.341	1.761
Zugänge	- 3.141	- 6.673	- 9.814
Abgänge	2.349	7.570	9.919
Stand zum 31.12.2013	- 27.387	- 25.702	- 53.089
Restbuchwerte zum 01.01.2013	48.098	15.916	64.014
Restbuchwerte zum 31.12.2013	47.939	16.521	64.460

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 6.584 (Vj. 8.450) Tausend Euro bestehen überwiegend aus der Ersatzbeschaffung von EDV-Equipment.

[18] Aktive und passive latente Steuern

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

in TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Immaterielle Vermögenswerte	3.472	5.280	50.303	60.571
Sachanlagen	547	960	3.042	4.655
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	7.399	5.832	6.431	2.898
Sonstige Verpflichtungen	8.055	9.459	8.443	6.915
Pensionsverpflichtungen	6.546	9.300	0	0
Rechnungsabgrenzung	3.889	6.716	35	273
Steuerliche Verlustvorräte	32.152	31.441	0	0
Summe	62.060	68.988	68.254	75.312
Saldierung	-51.123	-52.735	-51.123	-52.735
Bilanzausweis	10.937	16.253	17.131	22.577

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 711 Tausend Euro gestiegen. Die Veränderung ergibt sich aus dem laufenden Verbrauch infolge der Verrechnung mit dem zu versteuernden Einkommen und einer angemessenen Nachaktivierung aufgrund künftiger Ertrags Erwartungen und Veränderungen im Konsolidierungskreis. Der Rückgang der passiven latenten Steuern auf immaterielle Vermögensgegenstände um 10.268 Tausend Euro im Geschäftsjahr ist neben der planmäßigen Abschreibung insbesondere auf die Entkonsolidierung der IDS Scheer GmbH zurückzuführen.

Zum 31. Dezember 2014 bestehen im Konzernkreis noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorräte in Höhe von 40.522 (Vj. 49.687) Tausend Euro, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt worden sind. Von den Verlustvorräten, auf die keine latenten Steuern gebildet worden sind, verfallen 9.015 Tausend Euro im Zeitraum von 2015 bis 2023, 11.223 Tausend Euro im Zeitraum von 2024 bis 2033 und 20.284 Tausend Euro sind unbegrenzt nutzbar.

Zum Bilanzstichtag bestehen steuerpflichtige temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 8.494 (Vj. 7.193) Tausend Euro, auf welche gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuern passiviert worden sind, da weder die Veräußerungen noch zukünftige Gewinnausschüttungen geplant sind.

Im Geschäftsjahr 2014 entfallen latente Steuern in Höhe von insgesamt 9.226 (Vj. 7.751) Tausend Euro auf Posten, die direkt mit dem Eigenkapital verrechnet worden sind. Die Beträge resultieren im Wesentlichen aus der erfolgsneutralen Berücksichtigung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste bei der Bewertung von Pensionsverpflichtungen sowie der erfolgsneutralen Behandlung von Finanzinstrumenten.

[19] Finanzverbindlichkeiten

Die Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Sonstige Finanzschulden	1.078	3.128
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	101.662	199.339
Wechselverbindlichkeiten	880	401
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	26	20
	103.646	202.888
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	331.425	400.328
Sonstige Finanzschulden	9.000	10.000
Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	74	158
	340.499	410.486

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

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 Jahr
Darlehen mit variabler Verzinsung	44.663	110.100
Darlehen mit Festzinsvereinbarung	58.077	230.325
	102.740	340.425

Die Marktwerte der variabel verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den Buchwerten. Die Marktwerte der Verbindlichkeiten mit fester Zinsvereinbarung betragen 292.233 Tausend Euro. Diese wurden durch Abzinsung der künftigen Zahlungsströme mit aktuellen Marktzinssätzen ermittelt.

[20] Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	28.031	31.624
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	4.569	4.516
	32.600	36.140

[21] Sonstige Verbindlichkeiten

Die Sonstigen Verbindlichkeiten entfallen auf die folgenden Positionen:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Steuern	19.116	22.286
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	18.487	19.554
Ausstehende Kaufpreiszahlungen	0	7.060
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	4.963	5.591
Bewertung Zins-Swap	2.047	2.984
Abgegrenzte zukünftige Mietzahlungen	2.627	1.146
Negativer Marktwert aus PPS-Sicherung	2.175	1.600
Bewertung Devisentermingeschäfte	1.872	51
Übrige	4.762	6.017
	56.049	66.289
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	3.222	3.644
Negativer Marktwert aus PPS-Sicherung	3.089	1.124
Übrige	9	7
	6.320	4.775

[22] Sonstige Rückstellungen

in TEUR	Sonstige personal- bezogene Rückstellungen	Übrige Sonstige Rückstellungen	Sonstige Rückstellungen gesamt
Stand 01.01.2014	58.643	32.246	90.889
Währungsumrechnung	2.380	355	2.735
Zuführung	27.798	24.514	52.312
Inanspruchnahme	- 35.832	- 11.360	- 47.192
Änderungen im Konsolidierungskreis	- 1.690	- 498	- 2.188
Auflösung	- 2.780	- 1.722	- 4.502
Stand 31.12.2014	48.519	43.535	92.054
davon mit einer Restlaufzeit >1 Jahr	49	13.156	13.205

Übrige Sonstige Rückstellungen

Die übrigen Sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

[23] Ertragsteuerschulden

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013	in TEUR	2014	2013
Tantieme	27.329	18.154	Stand 01.01	38.477	30.688
Rechtsstreitigkeiten	3.295	1.907	Währungsumrechnung	521	- 2.542
Sonstige Steuern	2.669	2.884	Zuführung	7.513	17.026
Mietverpflichtungen	1.920	2.785	Inanspruchnahme	- 11.423	- 6.530
Drohverluste Consulting-Projekte	1.294	800	Auflösung	- 2.483	- 165
Rückbauverpflichtungen	387	534	Stand 31.12.	32.605	38.477
Übrige	6.641	5.182			
	43.535	32.246			

[24] Rückstellungen für Pensionen

in TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Auswirkungen der Vermögensbegrenzung		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Deutschland	36.844	28.820	16.166	3.632	0	0	20.678	25.188
Großbritannien	69.945	54.748	56.179	45.100	4.247	10.234	18.013	19.881
Schweiz	6.112	7.117	3.607	4.663	0	0	2.505	2.454
Sonstige unwesentliche Pensions- und pensionsähnliche Pläne							1.370	3.184
							42.566	50.707

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. Im Geschäftsjahr 2014 hat die Software AG Einzahlungen in Rückdeckungs-Lebensversicherungen (Planvermögen) in Höhe von 12.340 Tausend Euro geleistet und so die Unterdotierung deutlich reduziert.

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 BVG (Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge). 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 von finanziellen Annahmen wie den Abzinsungzinssätzen sowie der Änderung demographischer 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.

	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen (ohne Auswirkung der Vermögensbegrenzung)	
in TEUR	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Saldo 01.01.	90.684	91.190	53.395	44.186	37.290	47.005
Laufender Dienstzeitaufwand	2.078	2.455			2.078	2.455
nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	181			0	181
Nettozinsergebnis	3.691	3.422	2.441	1.799	1.250	1.622
	5.769	6.058	2.441	1.799	3.328	4.258
Anpassungsbedingter Aufwand / Ertrag						
Rendite des Planvermögens nach Abzug des im Nettozinsergebnis erfassten Ertrags	-3.350	-1.886	1.235	4.018	-4.585	-5.904
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung von demographischen Annahmen	0	-1.566	0	0	0	-1.566
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Änderung von finanziellen Annahmen	17.723	-1.274	0	0	17.723	-1.274
	14.373	-4.726	1.235	4.018	13.138	-8.744
Währungsbedingte Veränderungen	2.721	-1.316	3.529	-809	-808	-508
Arbeitgeberbeiträge	0	0	17.110	4.086	-17.110	-4.086
Arbeitnehmerbeiträge	1.139	1.270	1.139	1.270	0	0
aus dem Plan geleistete Zahlungen	-1.785	-1.791	-2.896	-1.155	1.111	-636
Abgeltungszahlungen	0	0	0	0	0	0
	-646	-521	15.353	4.201	-16.000	-4.722
Saldo 31.12.	112.901	90.685	75.953	53.395	36.948	37.289

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

in %	2014	2013
Abzinsungssatz		
Deutschland	2,00	3,25
Großbritannien	3,75	4,50
Schweiz	1,50	2,00
Gehaltstrend		
Deutschland	0,00	0,00
Großbritannien	4,75	5,00
Schweiz	1,50	1,50
Rententrend		
Deutschland	2,00	2,00
Großbritannien	3,00	3,50
Schweiz	0,00	0,00

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

in TEUR	Veränderung DBO		
	Deutschland	Großbritannien	Schweiz
Abzinsungssatz (-0,5%)	3.922	8.698	632
Abzinsungssatz (+0,5%)	-3.407	-8.435	-550
Gehaltstrend (-0,5%)	-315	-905	-74
Gehaltstrend (+0,5%)	324	912	78
Rententrend (-0,5%)	-2.598	2.428	n/a
Rententrend (+0,5%)	2.900	-2.414	361

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	
	2014	2013
Aktien	34.116	27.196
Rückdeckungs- Lebensversicherungen	20.136	8.294
Festverzinsliche Wertpapiere	15.601	9.102
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.462	8.803
	76.315	53.395

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 2015 betragen 6.087 Tausend Euro.

Die erwarteten Leistungszahlungen in den kommenden 10 Jahren stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Erwartete Leistungszahlungen
2015	3.709
2016	2.846
2017	2.782
2018	2.937
2019	3.483
2020-2024	18.313

Beitragsorientierte Pläne

In geringem Umfang bestehen beitragsorientierte Pensionszusagen. Im Rahmen dieser werden festgelegte Beiträge an externe Versicherungen oder Fonds entrichtet. Hauptsächlich in Deutschland leistet die Software AG darüber hinaus Beiträge an staatliche beziehungsweise gesetzliche Rentenversicherungsträger. 2014 betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionszusagen 14.890 (Vj. 17.597) Tausend Euro.

[25] Eigenkapital

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Grundkapital der Software AG 86.944 (Vj. 86.944) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 86.943.945 (Vj. 86.943.945) auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2014 bestand folgendes bedingtes Kapital:

1) in Höhe von bis zu 8.567 Tausend Euro eingeteilt in bis zu 8.566.684 Inhaberaktien zur Bedienung von Bezugsrechten aus dem dritten und vierten Aktienoptionsprogramm (Management Incentive Plan III und IV, MIP III und MIP IV) für Vorstandsmitglieder und leitende Mitarbeiter im Konzern. Die Voraussetzungen dieses Programms und der Stand der Zuteilungen / Ausübungen sind unter Textziffer [33] dargestellt.

Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung im Geschäftsjahr 2014 keinen Gebrauch gemacht.

2) in Höhe von 18.000 Tausend Euro eingeteilt in bis zu 18.000.000 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je einem Euro zur Gewährung von Optionsrechten und der Vereinbarung von Optionspflichten aus Optionsanleihen beziehungsweise von Wandlungsrechten und Wandlungspflichten im Gesamtnennbetrag bis zu 500.000 Tausend Euro mit einer oder ohne Laufzeitbeschränkung nach Maßgabe der Options- oder Anleihebedingungen an die Inhaber von Options- oder Wandelanleihen, die auf der Hauptversammlung am 21. Mai 2010 beschlossen wurden.

Der Vorstand kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats gemäß dieser Ermächtigung bis zum 20. Mai 2015 beschließen, dass von der Software AG oder einer unmittelbaren oder mittelbaren 100-prozentigen Beteiligungsgesellschaft der Software AG die dargestellten Rechte begeben werden.

Der Vorstand hat bis zum 31. Dezember 2014 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

3) in Höhe von 55 Tausend Euro eingeteilt in bis zu 55.000 auf den Inhaber lautende Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je einem Euro zur Gewährung von Inhaberaktien bei Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß den Ermächtigungen der

Hauptversammlung der IDS Scheer AG vom 29. April 1999 und 20. Mai 2005 von der IDS Scheer AG gewährt wurden und für die nach Maßgabe des Verschmelzungsvertrags zwischen der Gesellschaft und IDS Scheer AG vom 20. Mai 2010 und nach § 23 UmwG gleichwertige Rechte gewährt werden.

Der Vorstand hat diese Ermächtigung im Geschäftsjahr 2014 nicht in Anspruch genommen.

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2014 ist der Vorstand des Weiteren ermächtigt, in der Zeit bis zum 4. Mai 2016 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 43.074 Tausend Euro durch Ausgabe von bis zu 43.074.091 Stück neuen Inhaberaktien gegen Bar- und / oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen:

- Der Vorstand ist ermächtigt, Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die Sacheinlage zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und / oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten oder den zur Optionsausübung oder Wandlung Verpflichteten aus Options- oder Wandelanleihen, die von der Software AG oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Software AG begeben wurden, oder den Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten, aus denen nach der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG die Software AG verpflichtet ist, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- oder Wandlungsrechts oder der Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht als Aktionär zustehen würde.
- Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage

das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn die aufgrund dieser Ermächtigung beschlossenen Kapitalerhöhungen insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Betrag geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht übersteigen und wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

- Die Höchstgrenze von 10 Prozent des Grundkapitals vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen eigenen Aktien der Gesellschaft entfällt, die während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder Wandelanleihen mit Options- oder Wandlungsrecht oder mit Options- oder Wandlungspflicht auszugeben sind, sofern die Anleihen während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2014 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 3. Mai 2014 ist die Gesellschaft bis zum 2. Mai 2018 ermächtigt:

- a) Aktien der Gesellschaft bis zu 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.
- b) Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots. Erfolgt der Erwerb über die Börse, so darf der Gegenwert für den Erwerb einer Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den 5 Börsenhandelstagen vor dem Erwerb um nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Für den Zeitpunkt des Erwerbs ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich. Erfolgt der Erwerb aufgrund eines öffentlichen Kaufangebots, so darf der Gegenwert für den Erwerb einer Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den 5 Börsenhandelstagen vor der Veröffentlichung des Angebots nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Sofern das Kaufangebot überzeichnet ist, erfolgt die Annahme nach Quoten.
- c) Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück je Aktionär kann vorgesehen werden.
- d) Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen Aktien der Gesellschaft über die Börse oder in anderer das Gebot der Gleichbehandlung aller Aktionäre wahrer Weise, beispielsweise durch Angebot an alle Aktionäre der Gesellschaft, zu veräußern.
- e) Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre vorzunehmen, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu insgesamt 10 Prozent des bei Erteilung dieser Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft. Diese Höchstgrenze vermindert sich um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung im Rahmen einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3

Satz 4 AktG ausgegeben werden. Die Höchstgrenze vermindert sich ferner um den anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf diejenigen Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder Wandelschuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrecht oder einer Options- oder Wandlungspflicht höchstens auszugeben sind, soweit die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden. Als maßgeblicher Börsenpreis im Sinne dieses Absatzes gilt der durchschnittliche Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft – nicht gewichteter Durchschnittsbetrag der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einem entsprechenden Nachfolgesystem – an den letzten 5 Börsentagen vor der Veräußerung. Für die Veräußerung ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich.

- f) Der Vorstand wird ferner ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien Arbeitnehmern und Mitgliedern der Geschäftsführung der Gesellschaft und verbundener Unternehmen:
- (i) im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der Gesellschaft, das unter Tagesordnungspunkt 7a) der Hauptversammlung vom 29. April 2008 beschlossen wurde, zu übertragen;
 - (ii) zum Erwerb anzubieten oder mit einer Warte- / Sperrfrist von nicht weniger als 4 Jahren zuzusagen beziehungsweise zu übertragen, wobei das Arbeits beziehungsweise das Organverhältnis zum Zeitpunkt des Angebots oder der Zusage bestehen muss und die Zusage beziehungsweise Übertragung von der Erreichung mindestens eines umsatzbezogenen Erfolgsziels abhängig sein muss, das die Verdoppelung des Umsatzes mit Neuprodukten spätestens im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2010 sowie im Jahr der Erreichung dieses Ziels einen Jahresumsatz mit Neuprodukten von mindestens 450 Millionen Euro vorsieht; Neuprodukte sind alle Produkte, die nicht der Adabas oder Natural Produktfamilie einschließlich EntireX angehören oder Fremdprodukte sind, die unter Vertriebsrechten isoliert vertrieben werden. Umsätze aus veränderten

Lizenzierungsmodellen im Cloud Geschäft sollten vergleichbar gemacht werden. Der Vorstand kann weitere Einzelheiten der Ausführung oder zusätzliche Erfolgsziele festlegen.

Werden die Erfolgsziele erreicht, muss der Vorstand das Angebot oder die Zusage beziehungsweise Übertragung davon abhängig machen, dass der Kurs der Software AG-Aktie in einer konkret zu bestimmenden und unmittelbar dem Erwerb vorausliegenden Periode von maximal 5 Börsentagen mindestens 60 Euro betragen hat.

Ferner darf ein Erwerb nur in den Ausübungszeiträumen erfolgen, die jeweils zwischen dem 3. und 15. Börsenhandelstag (jeweils einschließlich) an der Wertpapierbörse Frankfurt am Main nach dem letzten Tag der ordentlichen Hauptversammlung, nach der Veröffentlichung des Ergebnisses für das zweite Quartal beziehungsweise für das dritte Quartal liegen müssen. Der Angebotspreis entspricht mindestens dem nicht gewichteten Durchschnitt des XETRA-Schlusskurses der Software AG-Aktie an den 5 dem Angebotstag voraus liegenden Handelstagen in Frankfurt am Main. Soweit danach Aktien Mitgliedern des Vorstands übertragen oder zum Erwerb angeboten werden, gilt diese Ermächtigung für den Aufsichtsrat.

Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft und der Geschäftsführungen und verbundener Unternehmen sowie deren Arbeitnehmern dürfen jeweils bis zu 3.000.000 eigene Aktien zum Erwerb angeboten, zugesagt beziehungsweise übertragen werden;

- (iii) im Rahmen künftig unter Beachtung von § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG von der Hauptversammlung beschlossener Aktienoptionsprogramme zum Erwerb anzubieten und zu übertragen.
- g) Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, soweit dies zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und /oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.

h) Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Übereinstimmung mit den Anleihebedingungen an die Inhaber von Optionscheinen oder Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft zu liefern.

i) Ferner wird der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen. Die Einziehung kann auch ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft erfolgen. Der Vorstand wird in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

j) Die Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien können jeweils ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, durch die Gesellschaft, aber auch durch ihre Konzerngesellschaften oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden. Der Erwerb eigener Aktien darf in Verfolgung eines oder mehrerer der genannten Zwecke erfolgen.

Zu Beginn des Berichtszeitraums hielt die Gesellschaft 5.430.256 (Vj. 42.377) eigene Aktien mit einem Anteil von 5.430.256 (Vj. 42.377) Euro, entsprechend 6,25 (Vj. 0,05) Prozent am Grundkapital.

Die Gesellschaft kündigte am 25. Oktober 2013 einen Aktienrückkauf mit einem Volumen von bis zu 110 Millionen Euro an, der spätestens am 16. Mai 2014 abgeschlossen sein sollte. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr insgesamt 2.653.845 (Vj. 5.387.879) Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 26,60 (Vj. 28,65) Euro je Aktie (exklusive Erwerbsnebenkosten) und damit einem Gesamtpreis von 70.582 (Vj. 154.308) Tausend Euro zurückgekauft. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von 3,05 (Vj. 6,25) Prozent. Für die Verwendung der zurückgekauften Aktien kommen alle nach den aktienrechtlichen

Regelungen und nach der vorgenannten Ermächtigung zulässigen Zwecke in Betracht.

Der Vorstand übertrug 59.000 (Vj. 0) Aktien im Rahmen des Aktienoptionsprogramms, das unter Tagesordnungspunkt 7a) der Hauptversammlung vom 29. April 2008 beschlossen wurde.

Zum 31. Dezember 2014 hält die Gesellschaft 8.025.101 (Vj. 5.430.256) eigene Aktien mit einem Anteil von 8.025.101 (Vj. 5.430.256) Euro, entsprechend 9,23 (Vj. 6,25) Prozent am Grundkapital.

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 Konzernüberschuss und Free Cashflow. Daraus ergibt sich eine Dividendensumme von 39.457 (Vj. 36.276) Tausend Euro und eine Ausschüttungsquote von 32,4 (Vj. 24,8) Prozent.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 16. Mai 2014 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2013 in Höhe von 136.042 Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 36.276 Tausend Euro auszuschütten und 99.766 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,46 Euro je Aktie.

Vorstand und Aufsichtsrat schlugen auf Basis der sich zum 24. Februar 2015 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2014 in Höhe von 91.144 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 39.459 Tausend Euro auszuschütten und 51.685 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie.

Sonstige Rücklagen

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

in TEUR	2014			2013		
	vor Steuern	Steuer-effekt	netto	vor Steuern	Steuereffekt	netto
Differenzen aus der Währungsumrechnung	44.812	0	44.812	- 38.380	0	- 38.380
Anpassung aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten	1.004	- 314	690	2.172	- 681	1.491
Anpassung aus der Kursbewertung von Nettoinvestitionsdarlehen in ausländische Geschäftsbetriebe	4.406	0	4.406	- 1.467	0	- 1.467
Anpassung aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	- 6.132	1.789	- 4.363	- 1.017	- 461	- 1.478
im Eigenkapital direkt erfasste Wertänderungen	44.070	1.475	45.545	- 38.692	- 1.142	- 39.834

Von den zum 31. Dezember 2013 in den Sonstigen Rücklagen erfassten unrealisierten Erträgen und Aufwendungen aus der Marktbewertung von Derivaten wurde im laufenden Geschäftsjahr 2014 ein Nettoaufwand in Höhe von 341 (Vj. 0) Tausend Euro erfolgswirksam gebucht.

Sonstige Erläuterungen

[26] Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds in Höhe von 318.396 (Vj. 449.984) Tausend Euro setzt sich aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen.

Der Finanzmittelfonds erhält Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 1.269 (Vj. 7.314) Tausend Euro, 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 155 (Vj. 160) Tausend Euro an Minderheitsaktionäre von Tochtergesellschaften.

Die Nettoauszahlungen für Akquisitionen 2014 in Höhe von 3.667 (Vj. 113.193) Tausend Euro resultieren aus Kaufpreiszahlungen in Höhe von 3.667 (Vj. 119.288) Tausend Euro sowie erhaltenen Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von 0 (Vj. 6.095) Tausend Euro.

Die Software AG definiert den „Free Cashflow“ als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Auszahlungen für den Kauf von Wertpapieren, Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen sowie Nettoauszahlungen für Akquisitionen. Damit betrug der Free Cashflow 132.738 (Vj. 159.052) Tausend Euro. Auswirkungen der Veräußerung von Tochterunternehmen beziehungsweise Geschäftsbetrieben auf die Cashflows und die Bilanzposten des Jahres:

in TEUR

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.799
Immaterielle Vermögenswerte	4.931
Geschäfts- und Firmenwerte	8.550
Forderungen und sonstige Aktiva	13.289
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	- 8.418
Latente Steuerschulden	- 1.515
Abgang Netto-Vermögenswerte und -Schulden	18.636
Im Rahmen des Verkaufs eingegangene, nicht zahlungswirksame Verbindlichkeiten	- 1.134
In Zahlungsmitteln erhaltenes Entgelt	19.856
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	- 1.799
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	18.057

Das Ergebnis aus der Veräußerung von Tochterunternehmen beziehungsweise Geschäftsbetrieben in Höhe von 87 Tausend Euro ist unter den Sonstigen Erträgen ausgewiesen.

[27] Segmentberichterstattung

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentierung folgt der internen Steuerung des Konzerns. Dementsprechend berichtet die Software AG über die folgenden 3 Segmente:

- **Business Process Excellence**
(BPE: Integration, Geschäftsprozessmanagement und Big Data mit den Produktfamilien webMethods, Aris, Alfabet, Apama und Terracotta)
- **Enterprise Transaction Systems**
(ETS: Datenmanagement mit den Produktfamilien Adabas-Natural)
- **Consulting**
(Implementierung von Produkten der Software AG)

Die Segmentinformation stellt sich für das Geschäftsjahr 2014 und 2013 wie folgt dar:

	Enterprise Transaction Systems (ETS)	
	2014	2013
in TEUR		
Lizenzen	91.040	107.426
Wartung	153.681	166.326
Produktumsätze	244.721	273.752
Dienstleistungen	0	0
Sonstige	623	719
Umsatzerlöse	245.344	274.471
Herstellkosten	-12.645	-14.053
Bruttoergebnis vom Umsatz	232.699	260.418
Vertriebskosten	-41.072	-50.427
Segmentbeitrag	191.627	209.991
Forschungs- und Entwicklungskosten	-24.346	-25.337
Segmentergebnis	167.281	184.654
Allgemeine Verwaltungskosten		
Sonstige Steuern		
Operatives Ergebnis		
Sonstige betriebliche Erträge, netto		
Finanzergebnis, netto		
Ergebnis vor Ertragsteuern		
Ertragsteuern		
Konzernüberschuss		

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). Die Segmente werden auf Basis des Segmentbeitrages gesteuert. Die Forschungs- und Entwicklungskosten werden nachträglich auf die Segmente verteilt und haben keinen unmittelbaren Einfluss auf die interne Steuerung.

Business Process Excellence (BPE)		Consulting		Überleitung		Gesamt	
2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
178.867	220.096	192	2.616			270.099	330.138
215.654	202.758	2.006	6.482			371.341	375.566
394.521	422.854	2.198	9.098			641.440	705.704
0	1	215.752	265.997			215.752	265.998
-3	3	22	268			642	990
394.518	422.858	217.972	275.363			857.834	972.692
-22.856	-22.346	-177.945	-232.549	-22.870	-25.662	-236.316	-294.610
371.662	400.512	40.027	42.814	-22.870	-25.662	621.518	678.082
-182.511	-201.460	-23.161	-33.470	-16.305	-14.710	-263.049	-300.067
189.151	199.052	16.866	9.344	-39.175	-40.372	358.469	378.015
-84.718	-82.587	0	0	0	0	-109.064	-107.924
104.433	116.465	16.866	9.344	-39.175	-40.372	249.405	270.091
						-74.062	-73.151
						-8.433	-7.091
						166.910	189.849
						665	8.565
						-9.191	-8.402
						158.384	190.012
						-47.833	-56.001
						110.551	134.011

Informationen über geografische Bereiche

Die Umsätze nach Sitz der Gesellschaft teilen sich auf geografische Bereiche wie folgt auf:

Geografische Aufteilung der Umsatzerlöse

	2014			Konzern
	Inland	USA	Sonstige Drittländer	
in TEUR				
Lizenzen	50.546	79.935	139.618	270.099
Wartung	55.206	120.609	195.526	371.341
Dienstleistungen	52.382	20.298	143.072	215.752
Sonstige	632	-2	12	642
Gesamt	158.766	220.840	478.228	857.834

	2013			Konzern
	Inland	USA	Sonstige Drittländer	
in TEUR				
Lizenzen	38.931	104.066	187.141	330.138
Wartung	55.914	124.458	195.194	375.566
Dienstleistungen	81.126	23.653	161.219	265.998
Sonstige	689	22	279	990
Gesamt	176.660	252.199	543.833	972.692

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

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte enthalten die immateriellen Vermögenswerte und die Sachanlagen.

in TEUR	2014	2013
USA	567.474	540.570
Inland	389.575	419.079
Drittländer	141.597	145.755
Konzern	1.098.646	1.105.404

[28] 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 Schulden.

Stufe 2: Bewertungsparameter, bei denen es sich um die in Stufe eins 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.

31.12.2014

	Marktwert			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte				
zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte				
Finanzielle Vermögenswerte				
Devisentermingeschäfte		1.326		1.326
Aktioptionen		3.003		3.003
Investmentfonds	2.067			2.067
Eigenkapitalanteile			5.786	5.786
Sonstige Finanzielle Vermögenswerte				
Schuldscheindarlehen / Termingelder				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Zins-Swaps		2.047		2.047
Devisentermingeschäfte		1.872		1.872
Aktientermingeschäfte		5.229		5.229
Sonstige Finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Sonstige Finanzschulden		447.975		447.975
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
Sonstige nicht-derivative Verbindlichkeiten				

Buchwert						
	zu Handels- zwecken gehalten	Sicherungs- instrumente	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten	Gesamt
	1.326					1.326
	3.003					3.003
				2.067		2.067
				5.786		5.786
			53.244			53.244
			160.059			160.059
			318.396			318.396
		2.047				2.047
	1.872					1.872
	5.229					5.229
					444.145	444.145
					32.600	32.600
					53.221	53.221

31.12.2013

	Marktwert			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
in TEUR				
Finanzielle Vermögenswerte				
zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte				
Finanzielle Vermögenswerte				
Devisentermingeschäfte		227		227
Unternehmensanleihen	2.013			2.013
Eigenkapitalanteile			2.038	2.038
Sonstige Finanzielle Vermögenswerte				
Schuldscheindarlehen / Termingelder				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte				
finanzielle Verbindlichkeiten				
Zins-Swaps		2.984		2.984
Devisentermingeschäfte		51		51
Aktientermingeschäfte		2.700		2.700
Sonstige Finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Sonstige Finanzschulden		614.409		614.409
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
Sonstige nicht-derivative Verbindlichkeiten				

Buchwert						
	zu Handels- zwecken gehalten	Sicherungs- instrumente	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten	Gesamt
	227					227
				2.013		2.013
				2.038		2.038
			54.500			54.500
			115.298			115.298
			449.984			449.984
		2.984				2.984
	51					51
	2.700					2.700
					613.374	613.374
					36.140	36.140
					65.329	65.329

Weder im Geschäftsjahr 2014 noch im Geschäftsjahr 2013 erfolgten Umgruppierungen zwischen den verschiedenen Stufen der Fair-Value-Hierarchie.

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

Finanzielle Vermögenswerte / Finanzielle Verbindlichkeiten	Hierarchie Stufe	Bewertungsverfahren und wesentliche Eingangsparameter	Bedeutende nicht beobachtbare Eingangs- parameter	Verhältnis nicht beobachtbarer Eingangs- parameter zum beizulegen- den Zeitwert
Zins-Swaps	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, welches die Modell beeinflussenden 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	3*	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, für die kein Marktpreis verfügbar ist und deren beizulegender Zeitwert wegen des Fehlens eines aktiven Marktes nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen bewertet. Da weder 2014 noch 2013 Anzeichen für eine Wertminderung vorlagen erfolgte der Ansatz zu Anschaffungskosten	n/a	n/a

*) Veränderungen im Geschäftsjahr ergaben sich lediglich aus Zugängen.

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 2014 und 2013 annähernd ihren Marktwerten.

Den Marktwert von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Sonstigen Finanzschulden sowie Sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt die Software AG durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme mit den für ähnliche Finanzschulden mit vergleichbarer Restlaufzeit geltenden Zinsen.

Das Nettoergebnis aus Krediten und Forderungen ist lediglich durch Währungseffekte wesentlich beeinflusst. Das Nettoergebnis der ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang gehaltenen Derivate beläuft sich im Geschäftsjahr 2014 auf 3.753 (Vj. – 3.806) Tausend Euro. Das in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Nettoergebnis aus als Cashflow Hedge designierten Derivaten beträgt 2014 1.516 (Vj. – 2.267) Tausend Euro.

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 flüssigen 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 Ergebnis um 1.365 (Vj. 2.332) 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 abgesichert. Auch zu erwartende Cashflows werden entsprechend den internen Regeln abgesichert.

Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte erfolgt zum Marktwert. Der Ausweis in der Bilanz erfolgt innerhalb der sonstigen Vermögenswerte beziehungsweise der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Marktwertänderungen derivativer Finanzinstrumente, die der Absicherung des zukünftigen Fremdwährungs-Cashflows dienen, werden solange in den Sonstigen Rücklagen gezeigt, bis das Grundgeschäft ergebniswirksam wird. Die nicht effektiven Anteile dieser Cashflow Hedges sowie Wertänderungen von Sicherungsgeschäften, welche nicht die Voraussetzungen des Hedge Accounting erfüllen, werden sofort erfolgswirksam im laufenden Jahresergebnis ausgewiesen.

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 nicht-monetäre Posten bleiben unberücksichtigt. Wesentliche monetäre Finanzinstrumente sind überwiegend in funktionaler Währung denominiert. Für die Software AG ergeben sich lediglich grundsätzlich aus dem Kursverhältnis Euro gegenüber dem US-Dollar materielle Effekte auf das Ergebnis. 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 543 (Vj. 1.565) Tausend Euro erhöht und die Sonstigen Rücklagen um 2.570 (Vj. 0) Tausend Euro erhöht. Dieser Wert stellt für uns 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 Investmentgrade beträgt und deren CDS (Credit Default Swap)-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 und Ausfallrisiken durch Einzel- und Portfoliowertberichtigungen berücksichtigt. Zum 31. Dezember 2014 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 Gesellschaft bestehende finanzielle Verpflichtungen zum Beispiel aus Kreditvereinbarungen, Leasingverträgen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nicht nachkommen kann. Durch ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung wird das Risiko limitiert und, soweit erforderlich, durch vorhandene Bar-mittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen.

Durch Kreditvereinbarungen im Volumen von insgesamt 2,7 (Vj. 3,4) Millionen Euro ist die Gesellschaft verpflichtet, die Nettoverschuldung im Konzern auf das maximal 3-fache des EBITDA zu begrenzen. Durch weitere Kreditvereinbarungen im Volumen von insgesamt 125,0 (Vj. 100,0) Millionen Euro ist die Gesellschaft verpflichtet, die Nettoverschuldung im Konzern auf das maximal 3,25-fache des EBITDA zu begrenzen und den Zinsdeckungsgrad von 4,25 nicht zu unterschreiten. Zum Jahresende 2014 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. Die Werte zeigen die undiskontierten Verbindlichkeiten. Im Falle von variablen Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2014 bewertet.

2014

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Sonstige Finanzschulden				
– Tilgung	102.740	315.425	25.000	443.165
– Zinsen	6.577	9.885	158	16.620
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.601			32.601
Übrige Finanzschulden	880			880
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	26	74		100
Sonstige nicht-derivative Verbindlichkeiten	52.014	1.207		53.221
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	4.034	5.114		9.148

2013

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Sonstige Finanzschulden				
– Tilgung	202.467	410.328		612.795
– Zinsen	11.120	14.707		25.827
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36.140			36.140
Übrige Finanzschulden	401			401
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	20	158		178
Sonstige nicht-derivative Verbindlichkeiten	63.985	1.344		65.329
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	2.304	3.431		5.735

Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

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 2014 und per 31. Dezember

2013. Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich in Abhängigkeit von Devisenterminkursen. Die Marktwerte der Aktienoptionen und Aktientermingeschäfte zur Sicherung des PPS-Programms sowie die Marktwerte der Zinssicherungen basieren auf Marktwerten, die die aktuelle Marktsituation wiedergeben und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

in TEUR	2014			2013		
	Nominal- volumen	Marktwert	Buchwert	Nominal- volumen	Marktwert	Buchwert
Derivate mit positivem Marktwert						
Derivate (ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang)	0	4.329	4.329	0	227	227
Devisentermingeschäfte Restlaufzeit < 1 Jahr	16.615	1.326	1.326	14.502	116	116
Devisentermingeschäfte Restlaufzeit > 1 Jahr	0	0	0	14.502	111	111
Aktioptionen/ Aktientermingeschäfte	6.366	3.003	3.003	0	0	0
Derivate mit negativem Marktwert						
Derivate (ohne qualifizierenden Sicherungszusammenhang)	0	-7.101	-7.101	0	-5.735	-5.735
Devisentermingeschäfte Restlaufzeit < 1 Jahr	17.791	-1.872	-1.872	1.244	-51	-51
Aktioptionen/ Aktientermingeschäfte	18.691	-5.229	-5.229	16.886	-2.700	-2.700
Derivate (Cashflow Hedge)	0	-2.047	-2.047	0	-2.984	-2.984
Zins-Swaps	30.000	-2.047	-2.047	93.500	-2.984	-2.984

Die derivativen Finanzinstrumente dienen der Absicherung eines erfassten Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit. Wertänderungen der Sicherungsinstrumente wurden erfolgswirksam gebucht. Darüber hinaus bestehen Zins-Swaps zur Absicherung von variabel verzinsten finanziellen Verbindlichkeiten (Cashflow Hedges). Die Wertänderungen dieser Finanzinstrumente werden in den Sonstigen Rücklagen ausgewiesen. Vom Marktwert der Zins-Swaps (Cashflow Hedge) lassen sich -691 Tausend Euro auf die Periode 2015, -933 Tausend Euro auf 2016 und -423 Tausend Euro auf 2017 verteilen. Diese Werte stellen aus den Zins-Swaps voraussichtlich resultierende Zahlungsströme dar.

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

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

Während die Finanzinstrumente zur Absicherung von Währungsrisiken Laufzeiten von maximal 2 Jahren ausweisen, wurden Finanzinstrumente zur Absicherung von Zinsrisiken mit Restlaufzeiten bis zu 4 Jahren abgeschlossen.

Geldanlagepolitik

Die Geldanlagen der Software AG erfolgen nur konservativ. Es werden überwiegend kurzfristige Festgelder sowie kurzfristige festverzinsliche Wertpapiere erworben, deren Bonität mindestens Investmentgrade 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 entsprechend angepasst. Die Zinssätze für die Festgeldanlagen lagen im Geschäftsjahr im Inland zwischen 0,08 Prozent und 0,70 Prozent per annum, während im Ausland bis zu 26,25 Prozent per annum erreicht wurden.

[29] Angaben zu Leasingverhältnissen

Im Konzern bestehen im Wesentlichen Mietverträge beziehungsweise Operating-Leasingverträge für Geschäftsräume, Kraftfahrzeuge und EDV-Ausstattung. Die Leasingzahlungen aus Operating-Leasingverträgen werden als Aufwand über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

Im Geschäftsjahr 2014 leistete die Software AG Zahlungen aus Leasingverhältnissen in Höhe von 23.704 (Vj. - 22.823) Tausend Euro.

[30] Haftungsverhältnisse

Zu den angabepflichtigen Eventualverbindlichkeiten verweisen wir auf die Ausführungen zu den Rechtsstreitigkeiten unter Textziffer [32].

in TEUR	bis zu 1 Jahr	>1 bis 5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Vertraglich vereinbarte Zahlungen	20.778	34.052	16.803	71.633
Erwartete Erträge aus Untervermietungen	-3.548	-3.199	0	-6.747

[31] Saisonale Einflüsse

Die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern verteilen sich über das Geschäftsjahr 2014 wie folgt:

in TEUR	1. Quartal 2014	2. Quartal 2014	3. Quartal 2014	4. Quartal 2014	2014
Lizenzumsatzerlöse	57.103	50.207	64.184	98.605	270.099
in % des Jahreslizenzumsatzes	21	19	24	36	100
Umsatzerlöse	208.886	195.984	205.641	247.323	857.834
in % des Jahresumsatzes	24	23	24	29	100
Ergebnis vor Steuern	25.994	19.991	44.887	67.512	158.384
in % des Jahresergebnisses	16	13	28	43	100

Die Umsatz- und Ergebnisverteilung 2014 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.

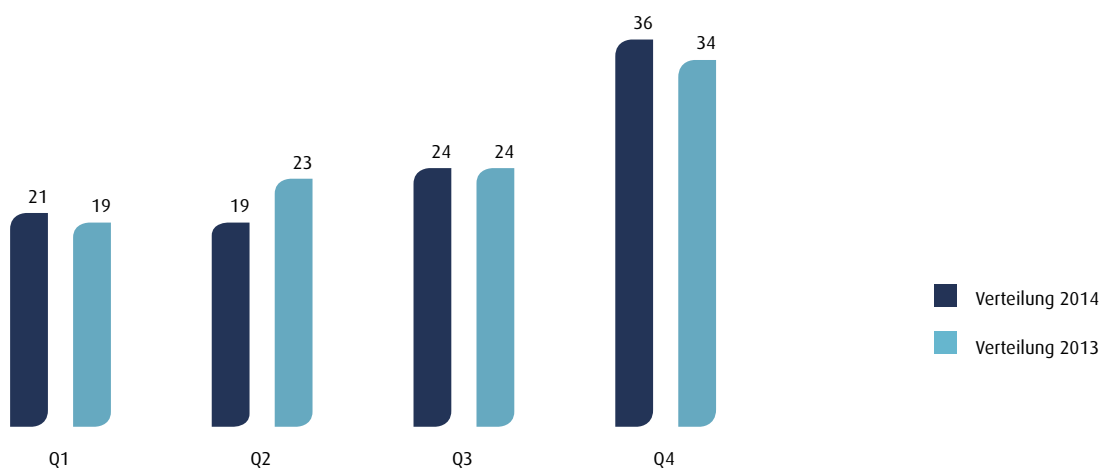
Die nachfolgende Grafik zeigt den Verlauf der Lizenzerlöse 2014 und 2013.

[32] Rechtsstreitigkeiten

Ein Softwareunternehmen aus Virginia, USA, hat die Software AG zusammen mit 11 weiteren Beklagten, darunter auch IBM und SAP, im Februar 2010 auf Verletzung mehrerer ihrer Software Patente vor einem Gericht in Virginia, USA,

verklagt. Das Verfahren wurde für die Software AG und weitere Beklagte auf Anordnung des Gerichts ausgesetzt und nur gegen eine der Beklagten aktiv fortgeführt. Das Gericht hat die Klage im Musterverfahren abgewiesen. Die Berufung der Klägerin wurde im Januar 2012 abgewiesen. Nach weiterem Rechtsmittel wurde das Verfahren im Oktober 2013 teilweise bestätigt und teilweise an die erste Instanz zurückverwiesen. Das Gericht hat im September 2014 das weitere Ruhen des Verfahrens angeordnet, bis das US-Patentamt über die von den Beklagten initiierte Validierungsüberprüfung der der Klage zugrundeliegenden Patente entschieden hat. Das seit Februar 2012 in Delaware, USA, anhängige Verfahren einer Non-Practicing-Entity (NPE – eine Gesellschaft, die

In % vom Gesamtjahres-Lizenzumsatz



ausschließlich die Verletzung von Patentrechten verfolgt) gegen Software AG wegen angeblicher Verletzung zweier ihrer Software-Patente wurde im September 2014 durch Vergleich abgeschlossen. Durch diesen Vergleich ist keine ungeplante finanzielle Belastung eingetreten.

Gegen die amerikanische Tochtergesellschaft der Software AG ist in den USA bereits seit Dezember 2010 ein von einem Wettbewerber im Zusammenhang mit der Vergabe eines Kunden-Auftrages angestregtes Gerichtsverfahren wegen des Vorwurfs der angeblichen Verletzung von Urheber-Rechten anhängig. Software AG hat das Verfahren in erster Instanz gewonnen. Nachdem die Klägerin weitere Rechtsmittel eingelegt hat, wurde das Verfahren durch die erste Instanz neu aufgerollt. Die mündliche Verhandlung fand Ende 2014 statt. Die Jury hat eine Entscheidung ohne Begründung in Höhe von 15 Millionen US-Dollar gegen Software AG gefällt. Das Gericht hat Anfang Februar 2015 die Zahlung von der Jury festgelegten Summe an die Klägerin angeordnet. Software AG hält die Vorwürfe für unbegründet und wird Rechtsmittel einlegen. Die Gesellschaft geht zum gegenwärtigen Zeitpunkt davon aus, dass der final mögliche Schaden aus diesem Verfahren deutlich geringer sein wird, als der von der Jury genannte Betrag. Es ist zurzeit noch nicht abschätzbar, wie lange sich dieses Verfahren hinziehen wird. Auf Basis ihrer Erfahrungen mit Rechtsstreitigkeiten in den USA hat die Software AG eine Schätzung über die mögliche Schadenshöhe aus diesem Verfahren vorgenommen und entsprechende bilanzielle Vorsorge getroffen.

Im Zusammenhang von Projekten unter den European Union's Research and Innovation Funding Programmen 6 und 7 der ehemaligen SAP-Consulting Tochtergesellschaft in der Tschechischen Republik (die Projekte wurden im Zeitraum von 2004 bis 2009 durchgeführt) liegen Entwürfe von Prüfungsberichten über die Mittelverwendung in diesen Projekten vor, nach denen die Mittelverwendung nicht programmgemäß erfolgt sein soll. Software AG hat den Käufer der Geschäftsanteile an der vorgenannten Gesellschaft im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen von den eventuellen Rückforderungsansprüchen der Europäischen Kommission freigestellt und gleichzeitig die Aufarbeitung des Sachverhalts und die Verteidigung übernommen. Software AG ist der Auffassung, dass die Entwürfe der Prüfungsberichte keinen Bestand haben können. Aufgrund der Tatsache, dass der relevante Zeitraum sehr lange zurückliegt und hierdurch die Sachverhaltsaufbereitung erheblich erschwert ist, sucht Software AG das Gespräch mit der Europäischen Kommission über die faktischen und

rechtlichen Einschätzungen der Parteien. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

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. Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat aufgrund gerichtlichen Beweisbeschlusses vom September 2013 im Juli 2014 als sachverständiger Prüfer schriftlich zu Bewertungsfragen Stellung genommen. Die Stellungnahmen der Antragssteller hierzu sind noch nicht abgeschlossen.

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 festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Beschwerde eingelegt. Das Oberlandesgericht Saarbrücken hat mit Beschluss vom 30. Dezember 2014 einen Sachverständigen beauftragt, die Aussagekraft des Börsenkurses der Aktie der IDS Scheer AG im maßgeblichen Referenzzeitraum 3. November 2009 bis 2. Februar 2010 zu prüfen. Das Gericht weist ausdrücklich darauf hin, dass der Börsenkurs nur dann nicht berücksichtigt werden darf, wenn er ausnahmsweise den Verkehrswert nicht widerspiegelt, zum Beispiel in Fällen der Marktenge, in denen längere Zeit praktisch kein oder kein relevanter Handel stattgefunden hat. Software AG ist der Auffassung, dass ein solcher Tatbestand vorliegt. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten betragen zum 31. Dezember 2014 3.295 (Vj. 1.907) Tausend Euro. Darüber hinaus bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 25.100 Tausend Euro, bei denen die Wahrscheinlichkeit eines Ressourcenabflusses zum Bilanzstichtag nicht hinreichend

für die Bildung einer Rückstellung war. Diese betreffen auch einzelne Rechtsstreitigkeiten, für die bilanzielle Vorsorge getroffen wurde.

Darüber hinaus gab es weder Veränderungen in Bezug auf die zum 31. Dezember 2013 berichteten Rechtsstreitigkeiten noch gab es neue Rechtsstreitigkeiten oder andere Rechtsrisiken, die potentiell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

[33] Aktienoptionsprogramme

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Diese sind teilweise als Vergütungspläne mit Barabgeltung und teilweise als Vergütungspläne mit Wahlrecht des Unternehmens zur Fremd- oder Eigenkapitalabgeltung konzipiert.

Der Aufwand für anteilsbasierte Vergütung für das Geschäftsjahr stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Ergebnis aus anteilsbasierter Vergütung	11.743	- 922
davon aus anteilsbasierter Vergütung, die nach den Vorschriften des IFRS 2 als Aktienoptionsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert wurden	3.899	3.408
davon aus Sicherungen im Zusammenhang von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen (PPS)	3.753	3.718

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

Im Dezember hat der Aufsichtsrat beschlossen für die Management Incentive Pläne III und IV in Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex jeweils eine Obergrenze einzuführen. In diesem Zuge wurde die Laufzeit

des MIP III um drei Jahre (bis zum 30. Juni 2019) verlängert und die Ausübungsbedingung von 60,00 Euro des MIP IV gestrichen. Zeitgleich wurde beschlossen, ein neues Management Incentive Programm (MIP V) für das Geschäftsjahr 2015 aufzusetzen. Die Änderungen gingen den Plan Teilnehmern im Dezember zu, wobei die Teilnahme am MIP V Programm an die Zustimmung zu den vorgeschlagenen Planänderungen geknüpft ist. Die Planänderungen im Einzelnen werden im Folgenden auch unter den jeweiligen Programmbeschreibungen erläutert.

Management Incentive Plan 2015 – MIP V 2015

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Das Programm sieht die jährliche Ausgabe von Teilnahmerechten vor. Teilnahmerechte haben eine Laufzeit von 3 Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Steigerung des Aktienkurses von 30 Prozent geknüpft. Das Ausübungsziel ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra Handel an 10 aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 15. November des 2. Jahres der Laufzeit bis 15. Dezember des 3. Jahres der Laufzeit einer Tranche den Referenzkurs bei Ausgabe um 30 Prozent oder mehr überstiegen hat, wobei der Referenzkurs dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember vor Ausgabe einer Tranche entspricht. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember des 3. Jahres der Laufzeit einer Tranche. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses begrenzt.

Die erste Tranche der Zuteilungen erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

Referenzkurs bei Ausgabe	21,22 EUR
Basispreis	0 EUR
Laufzeit der Rechte	3 Jahre
Ausübungshürde	27,59 EUR
Obergrenze	42,44 EUR

Unter dem Management Incentive Plan V 2015 (MIP V 2015) wurden im Dezember 555.600 Rechte zugesagt.

Aufgrund der Verpflichtung zum Barausgleich sind diese Rechte gemäß IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich zu bilanzieren. Dementsprechend wurde per 31. Dezember eine Rückstellung in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der Rechte unter Berücksichtigung des bisherigen Erdienungszeitraums sowie der erwarteten Fluktuation erfasst.

Aufgrund des kurzen Zeitraums zwischen den Zusagen und dem Geschäftsjahresende entstand aus dem Programm im Geschäftsjahr 2014 lediglich ein Aufwand in Höhe von 39 Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2011 (MIP IV) (2011–2016)

Im Jahr 2011 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm (MIP IV) für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte beschlossen. Das Programm sieht Aktienoptionen (nachfolgend Rechte) vor. Das Unternehmen hat sich das Wahlrecht vorbehalten, diese Rechte in bar oder in Aktien zu bedienen. Im Mai 2012 erfolgte die offizielle Zustimmung der Hauptversammlung zu dem Programm.

Die erste Tranche der Zuteilungen erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

Basispreis	41,34 EUR
Frühester Ausübungstermin	23. Mai 2016
Laufzeit der Rechte	10 Jahre

Die Möglichkeit zur Ausübung der Rechte ist an das Erreichen eines definierten Umsatz- und Konzernjahresüberschussziels geknüpft. Als Ziel sind zum einen eine Verdoppelung des Konzernumsatzes mit neuen Produkten bis spätestens im Geschäftsjahr 2015, verglichen mit dem Geschäftsjahr 2010, definiert. Neue Produkte im Sinne des Umsatz-Performance-Ziels sind im Wesentlichen alle Produkte außerhalb des Adabas, Natural und EntireX Produktportfolios. Dabei wird der auf Subskriptionsbasis generierte pro rata vereinnahmte Cloud-Umsatz mit einem Multiplikator berücksichtigt; der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten muss im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro betragen. Zum anderen muss die non-IFRS EBIT-Marge (EBIT-Marge korrigiert um die folgenden Sondereffekte: Effekte aus Kaufpreisallokationen, Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen Immateriellen Vermögenswerten, Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungen sowie Einmaleffekte aus Restrukturierungen) des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils 10 Prozent betragen, wobei eine Untererfüllung der non-IFRS EBIT-Marge durch entsprechende Übererfüllung des Umsatz-Performance-Ziels ausgeglichen werden kann.

Im Rahmen des oben beschriebenen Angebots zur Änderung der Planbedingungen werden die Bedingungen wie folgt angepasst:

- Durch die Einführung einer Obergrenze bei 55,00 Euro wird der maximale Erlös aus der Ausübung eines Rechts auf 13,66 Euro begrenzt.
- Die Bedingung, wonach der Aktienkurs an mindestens einem der letzten 5 Arbeitstage vor Ausübung mindestens 60,00 Euro betragen muss, entfällt dementsprechend.

Die unter dem Management Incentive Plan 2011 (MIP IV) zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2014 und 2013 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Recht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
Bestand per 31.12.2013	4.808.668	41,34		
Zugesagt	0	41,34		
Verfallen	- 626.168	41,34		
Bestand per 31.12.2014	4.182.500	41,34	6,5	0*
Davon ausübbar zum 31.12.2014	0			

*) Basierend auf dem Schlusskurs vom 31. Dezember 2014

	Anzahl ausstehende Rechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Recht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
Bestand per 31.12.2012	5.262.000	41,34		
Zugesagt	817.001	41,34		
Verfallen	- 1.270.333	41,34		
Bestand per 31.12.2013	4.808.668	41,34	7,5	0*
Davon ausübbar zum 31.12.2013	0			

*) Basierend auf dem Schlusskurs vom 30. Dezember 2013

Da, bedingt durch die beschriebene Planänderung, für die Rechte eine faktische Verpflichtung zum Barausgleich besteht, werden diese Rechte mit Wirksamwerden der Planänderungen gemäß IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich bilanziert. Dementsprechend wurde per 31. Dezember eine Rückstellung in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der Rechte unter Berücksichtigung des bisherigen

Erdienungszeitraums sowie der erwarteten Fluktuation (in Höhe von 3.717 Tausend Euro) erfasst. Die Einbuchung erfolgte ergebnisneutral, das heißt gegen das Eigenkapital, da der beizulegende Zeitwert der Rechte zum Zeitpunkt der Planänderung auf Basis der ursprünglichen Bedingungen unter dem beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung der neuen Bedingungen lag.

Die Bewertung erfolgte auf Basis eines Binomial-Modells unter Annahme der folgenden Parameter:

	MIP IV „alt“	MIP IV „neu“
Kurs der Software AG-Aktie am 08.12.2014 (Tag der relevanten Aufsichtsratssitzung)	21,27 EUR	21,27 EUR
Bezugspreis der Rechte	41,34 EUR	41,34 EUR
Erwartete durchschnittliche Volatilität	35,00 %	33,40 %
Erwartete Dividendenrendite	2,0 %	2,0 %
Risikoloser Zinssatz	0,01 %	0,01 %
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung	6,5 Jahre	5 Jahre
Obergrenze	keine	55,00 EUR
Mindestkurs bei / vor Ausübung	60,00 EUR	entfallen, da höher als Obergrenze
Beizulegende Zeitwerte zum 08.12.2014	2,17 EUR	1,72 EUR

Die Aufwandserfassung für das Geschäftsjahr 2014 erfolgte gemäß IFRS 2 als Aktienoptionsprogramm mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert der Rechte am 4. Mai 2012 (Tag der Hauptversammlung). Der beizulegende Zeitwert wurde auf Basis eines Binomial-Modells bestimmt. Bei der Bewertung wurde die Marktbedingung, wonach der Aktienkurs in den letzten 5 Arbeitstagen vor der Ausübung einmal mindestens 60,00 Euro betragen muss, berücksichtigt.

Folgende Parameter wurden der Bewertung zugrunde gelegt:

Kurs der Software AG-Aktie am 04.05.2012	25,44 EUR
Bezugspreis der Rechte	41,34 EUR
Erwartete durchschnittliche Volatilität	43,0 %
Erwartete Dividendenrendite	2,0 %
Risikoloser Zinssatz	1,1 %
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung	7,0 Jahre

Die erwartete Volatilität wurde auf Basis implizierter Volatilitäten auf Aktienoptionen auf Software AG-Aktien mit vergleichbaren Laufzeiten abgeleitet.

Auf dieser Basis ergibt sich für alle vor dem 4. Mai 2012 unter dem Programm zugesagten Rechte (6.515.500 Rechte) ein beizulegender Zeitwert von 5,84 Euro. Für die nach dem 4. Mai 2012 zugesagten Rechte (1.204.501 Rechte) lagen die beizulegenden Zeitwerte zum jeweiligen Zusagezeitpunkt zwischen 5,00 Euro und 7,50 Euro.

Im Geschäftsjahr 2014 entstand aus dem Programm ein Aufwand in Höhe von 3.899 (Vj. 3.408) Tausend Euro.

Management Incentive Plan 2007 (MIP III) (2007–2011)

In 2007 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Insgesamt wurden unter diesem Programm 7.342.500 (vor Aktiensplit 2.447.500) Beteiligungsrechte an Vorstände und Führungskräfte ausgegeben.

Im Rahmen des Programms wurden als Performance-Ziele das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 bis spätestens im Geschäftsjahr 2011 definiert. Diese Performance-Ziele wurden mit Abschluss des Geschäftsjahres 2010 erreicht. Dementsprechend sind die Rechte seit diesem Zeitpunkt ausübbar.

Im Rahmen des oben beschriebenen Angebots zur Änderung der Planbedingungen werden die Bedingungen wie folgt angepasst:

- Durch die Einführung einer Obergrenze bei 45,00 Euro wird der maximale Erlös aus der Ausübung eines Rechts auf 20,88 Euro begrenzt.
- Die Laufzeit des Programms wird um 3 Jahre bis zum 30. Juni 2019 verlängert.
- Entfall der Möglichkeit der Bedienung mit Aktien

Die unter dem Management Incentive Plan 2007 (MIP III) gewährten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2014 und 2013 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Recht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
Bestand per 31.12.2013	1.793.300	24,12		
Verfallen	- 14.500	24,12		
Ausgeübt 05.06.2014 (Schlusskurs 27,36 EUR)	- 59.000	24,12		
Bestand per 31.12.2014	1.719.800	24,12	4,5	0*
Davon ausübbar zum 31.12.2014	1.719.800			

*) Basierend auf dem Schlusskurs vom 30. Dezember 2014

	Anzahl ausstehende Rechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Recht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit (in Jahren)	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
Bestand per 31.12.2012	1.852.800	24,12		
Verfallen	- 33.000	24,12		
Ausgeübt 14.11.2013 (Schlusskurs 27,99 EUR)	- 26.500	24,12		
Bestand per 31.12.2013	1.793.300	24,12	2,5	2.295*
Davon ausübbar zum 31.12.2013	1.793.300	24,12		

*) Basierend auf dem Schlusskurs vom 30. Dezember 2013

Bedingt durch die im Rahmen der beschriebenen Planänderung entstandene Verpflichtung zum Barausgleich, werden diese Rechte mit Wirksamwerden der Planänderung gemäß IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich bilanziert. Dementsprechend wurde per 31. Dezember für alle zu diesem Zeitpunkt ausstehenden Rechte eine Rückstellung in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der Rechte von 5.056 Tausend Euro erfasst. Die Einbuchung erfolgte bis zur Höhe des beizulegenden Zeitwerts der „alten“ Zusage (2.889 Tausend Euro) ergebnisneutral, das heißt gegen das Eigenkapital. Der darüberhinausgehende beizulegende Zeitwert der „neuen“ Zusage wurde ergebniswirksam eingebucht.

Die Bewertung erfolgte auf Basis eines Binomial-Modells unter Annahme der folgenden Parameter:

(PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in 3 gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, 2 und 3 Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2016 bis 2018 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die Prozentuale Über- / Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von 3 Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 ausgeübt werden, weiter der TecDAX-Anpassung unterliegen. Auf Bestands-PPS, die über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und nicht ausbezahlt werden, wird die

	MIP III „alt“	MIP III „neu“
Kurs der Software AG-Aktie am 08.12.2014 (Tag der relevanten Aufsichtsratssitzung)	21,27 EUR	21,27 EUR
Bezugspreis der Rechte	24,12 EUR	24,12 EUR
Erwartete durchschnittliche Volatilität	27,90 %	29,30 %
Erwartete Dividendenrendite	2,0 %	2,0 %
Risikoloser Zinssatz	0,01 %	0,01 %
Erwartete durchschnittliche Dauer bis zur Ausübung	1,5 Jahre	4,5 Jahre
Obergrenze	keine	45,00 EUR
Beizulegende Zeitwerte zum 08.12.2014	1,68 EUR	3,45 EUR

Zum 31. Dezember 2014 erfolgte eine erneute Bewertung der „neuen“ Zusage auf Basis des Software AG-Aktienkurses zum 31. Dezember in Höhe von 20,20 Euro. Hieraus ergab sich ein Wert pro Recht von 2,94 Euro. Die Rückstellung wurde entsprechend ergebniswirksam angepasst.

Alle zum 31. Dezember 2014 noch ausstehenden Rechte aus dem MIP III Programm sind ausübbar.

Insgesamt resultierte im Geschäftsjahr 2014 aus dem Programm ein Aufwand in Höhe von 2.167 (Vj. 0) Tausend Euro.

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2014 betreffende Anteil zum Februar 2015 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in virtuelle Aktien

TecDAX-Anpassung nicht mehr angewandt. Gleichermaßen unterliegen auch die seit März 2014 neu ausgegebenen PPS nicht mehr der TecDAX-Anpassung. Die bis zur Auszahlung einer Tranche PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter der Gesellschaft auf unbegrenzte Zeit weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des 6. bis 10. Handelstages nach Veröffentlichung der Finanzergebnisse multipliziert. 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 2014 ein Aufwand in Höhe von 5.677 (Vj. Ertrag in Höhe von 4.330) Tausend Euro.

Die Rückstellung für die unter dem Performance-Phantom-Share-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2014 9.258 (Vj. 7.419) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2014 ausübenden Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2014 5.636 (Vj. 4.048) Tausend Euro.

[34] Organe

Mitglieder des Aufsichtsrats:

Dr. Andreas Bereczky

Dr.-Ing. Maschinenbau
Anteilseigner-Vertreter
Vorsitzender

Produktionsdirektor ZDF, Mainz
wohnhaf: Eschweiler

weitere Aufsichtsratsmandate: • *Mitglied des Aufsichtsrats GFT Technologies AG, Stuttgart*

Monika Neumann

Staatsexamen für das Lehramt
an Gymnasien Arbeitnehmer-
Vertreterin stellv. Vorsitzende

Mitarbeiterin der Software AG
wohnhaf: Schliersee

weitere Aufsichtsratsmandate: • *keine*

Prof. Willi Berchtold

Dipl.-Ökonom
Anteilseigner-Vertreter

Geschäftsführender Gesellschafter CUATROB GmbH, Überlingen
wohnhaf: Überlingen

weitere Aufsichtsratsmandate: • *Vorsitzender des Aufsichtsrats Bundesdruckerei GmbH, Berlin*
• *Mitglied des Aufsichtsrats Lufthansa Systems AG, Kelsterbach*
• *Vorsitzender des Aufsichtsrats Lotto24 AG, Hamburg*

Maria Breuing

Dipl.-Informatikerin
Arbeitnehmer-Vertreterin
(ab 26. Juni 2014)

Mitarbeiterin der Software AG
wohnhaf: Pfungstadt

weitere Aufsichtsratsmandate: • *keine*

Peter Gallner

Arbeitnehmer-Vertreter

Gewerkschaftssekretär Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di
wohnhaf: Koblenz

weitere Aufsichtsratsmandate: • *Mitglied des Aufsichtsrats Atos Information Technology GmbH, Essen*

Heinz Otto Geidt

Dipl.-Betriebswirt

Anteilseigner-Vertreter

weitere Aufsichtsratsmandate:

Selbständiger Berater

wohnhaft: Kelkheim / Taunus

- *Vorsitzender des Aufsichtsrats Birken AG, Niefern-Öschelbronn*

Dietlind Hartenstein

Bankkauffrau

Arbeitnehmer-Vertreterin

weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitarbeiterin der Software AG

wohnhaft: Zweibrücken

- *keine*

Prof. Dr. Hermann Requardt

Dr. phil. nat., Dipl.-Physiker

Anteilseigner-Vertreter

weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitglied des Vorstands

Siemens AG, CEO Healthcare, Erlangen

wohnhaft: Erlangen

- *keine*

Anke Schäferkordt

Dipl.-Kauffrau

Anteilseigner-Vertreterin

weitere Aufsichtsratsmandate:

Co-CEO der RTL Group SA, Luxemburg, Mitglied des Vorstands

Bertelsmann SE & Co. KGaA, Gütersloh

Geschäftsführerin RTL Television und Mediengruppe RTL Deutschland GmbH, Köln

wohnhaft: Köln

- *Mitglied des Aufsichtsrats BASF SE, Ludwigshafen*

Roland Schley

Dipl.-Ingenieur (FH) Elektrotechnik

Arbeitnehmer-Vertreter

(bis 31. Mai 2014)

weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitarbeiter der IDS Scheer Consulting GmbH, Saarbrücken

wohnhaft: Ottweiler

- *keine*

Martin Sperber-Tertsunen

Dipl.-Verwaltungswissenschaftler

Arbeitnehmer-Vertreter

weitere Aufsichtsratsmandate:

Gewerkschaftssekretär IG Metall

wohnhaft: Kronberg

- *keine*

Karl Wagner

Dipl.-Informatiker

Vertreter der leitenden

Angestellten

weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitarbeiter der Software AG

wohnhaft: Riegelsberg

- *keine*

Alf Henryk Wulf

Dipl.-Ingenieur

Anteilseigner-Vertreter

weitere Aufsichtsratsmandate:

Vorstandsvorsitzender der ALSTOM Deutschland AG, Mannheim

wohnhaft: Stuttgart

- *Vorsitzender des Aufsichtsrats ALSTOM Power GmbH, Berlin*
- *Vorsitzender des Aufsichtsrats ALSTOM Transport Deutschland GmbH, Salzgitter*
- *Mitglied des Aufsichtsrats ALSTOM Boiler Deutschland GmbH, Stuttgart*

Mitglieder des Vorstands:**Karl-Heinz Streibich**

Dipl.-Ingenieur (FH)
Nachrichtentechnik

Vorstandsvorsitzender
Corporate Communications, Global Legal,
Audit / Processes & Quality, Corporate Office, Global Information Services,
Corporate University, Top Management Development

Aufsichtsratsmandate:

wohnhaft: Frankfurt am Main

- Mitglied des Aufsichtsrats Deutsche Telekom AG, Bonn
- Mitglied des Aufsichtsrats Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
- Mitglied des Aufsichtsrats Deutsche Messe AG, Hannover
- Mitglied des Aufsichtsrats MANN+HUMMEL GmbH, Ludwigsburg (bis 1. April 2014)*
- Mitglied des Aufsichtsrats MANN+HUMMEL Holding GmbH, Ludwigsburg (bis 1. April 2014)*

* personenidentische Gremien, die jeweils in gemeinsamer Sitzung tagen

Eric Duffaut

Master Degree in Economics and
Finance (seit 1. Oktober 2014)

Vorstand Global Sales, Consulting Services und Marketing
wohnhaft: Bordeaux, Frankreich

Aufsichtsratsmandate:

- keine

Dr. rer. nat. Wolfram Jost

Dipl.-Kaufmann

Vorstand R&D und Product Management

Aufsichtsratsmandate:

wohnhaft: Schmelz

- keine

Arnd Zinnhardt

Dipl.-Kaufmann

Vorstand
Arbeitsdirektor
Finanzwesen, Controlling, Treasury, Steuern, M&A, Business Operations,
Investor Relations, Human Resources, Globaler Einkauf
wohnhaft: Königstein

Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main
- Mitglied des Investment-Komitees, Main Incubator GmbH, Frankfurt (seit März 2014)

Vergütung des Vorstands gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2014 inklusive der neu ausgegebenen MIP IV und MIP V Aktienoptionen sowie der Änderung der Programme MIP III, MIP IV und des Performance-Phantom-Share-Programmes 17.170 (Vj. 10.987) Tausend Euro.

In den Gesamtbezügen sind Vergütungen in Höhe von 2.390 (Vj. 0) Tausend Euro enthalten für die Verlängerung der

Laufzeiten des MIP III Aktienoptionsprogrammes um weitere 3 Jahre in Verbindung mit der Einführung einer Vergütungsbegrenzung auf 20,88 Euro (45,00 Euro abzüglich 24,12 Euro) je Aktienoption. Dieser Wert wurde durch die Anwendung des Binomial-Modells ermittelt.

Darin enthalten sind des Weiteren die an die Vorstände ausgegebenen MIP IV Aktienoptionen mit einem durch die Anwendung des Binomial-Modells ermittelten Wertes in Höhe von – 557 (Vj. 263) Tausend Euro.

Ebenso sind die zugesagten Werte des neuen MIP V aktienbasierten Vergütungsprogrammes in Höhe von 2.042 (Vj. 0) Tausend Euro in der Vergütung des Vorstands enthalten. Dieser Wert wurde unter Anwendung des Monte-Carlo-Simulations-Modells ermittelt.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für geschätzte 153.286 (Vj. 125.153) zugesagte Performance-Phantom-Shares in Höhe von 3.602 (Vj. 3.464) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten Performance-Phantom-Shares hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von vorläufig geschätzt jeweils 23,50 (Vj. 27,68) Euro pro Performance-Phantom-Share. Darüber hinaus enthalten die Gesamtbezüge auch Bezüge in Höhe von 2.086 Tausend Euro aus dem Wegfall der TecDAX-Outperformance-Klausel beim Performance-Phantom-Share-Programm.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 367 (Vj. 367) Tausend Euro.

Die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 11.073 (Vj. 9.525) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen 2 Vorstände als leitende Angestellte oder als Group Executive Board Member tätig waren.

Weder im Geschäftsjahr 2014 noch im Geschäftsjahr 2013 hat die Software AG den Vorständen Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Detaillierte Angaben zur Vorstandsvergütung sind im Vergütungsbericht als Bestandteil des Lageberichts dargestellt.

Vergütung des Aufsichtsrats gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 724 (Vj. 723) Tausend Euro. Weder im Geschäftsjahr 2014 noch im Geschäftsjahr 2013 hat die Software AG den Aufsichtsräten Vorschüsse oder Kredite gewährt. Detaillierte Angaben zur Aufsichtsratsvergütung sind in dem im Lagebericht enthaltenen Vergütungsbericht dargestellt.

[35] 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 beziehungsweise 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), nicht konsolidierte Tochtergesellschaften und ferner die Organmitglieder der Software AG, deren Bezüge der Textziffer [34] sowie dem im Corporate-Governance-Bericht enthaltenen Vergütungsbericht im Lagebericht 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	2014	2013
kurzfristig fällige Leistungen	7.365	7.023
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses*	946	974
anteilsbasierte Vergütung**	9.856	- 1.740
	18.167	6.257

*) Hier wird der Dienstzeitaufwand aus den Pensionsverpflichtungen gemäß IAS 19 sowie gesetzliche und freiwillige Leistungen an Rentenversicherungsträger angegeben. Im Vorjahr wurde die Veränderung der Pensionsverpflichtung angegeben. Die Vorjahreszahl wurde entsprechend angepasst.

**) Hier werden die Aufwendungen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm, dem neuen Management Incentive Plan V (MIP V) sowie Planänderungen bei den Programmen MIP III und MIP IV dargestellt. Im Vorjahr ergaben sich aufgrund der Kursreduktion der Software AG-Aktie Erträge aus der Verringerung der Rückstellungen für Performance Phantom Shares.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Pensionsrückstellungen in Höhe von - 118 (Vj. 4.815) Tausend Euro. Der negative Wert ergibt sich aus einer Überdeckung der Rückstellungen durch Rückdeckungsversicherungen.

Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 12.636 (Vj. 8.364) Tausend Euro.

Darüber hinaus bestehen gegenüber den Mitgliedern des Vorstandes Verpflichtungen aus den aktienbasierten Vergütungsprogrammen in Höhe von 14.632 (Vj. 6.843) Tausend Euro.

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2014 betrug 724 (Vj. 723) Tausend Euro. Diese

Vergütung umfasst eine feste kurzfristige Vergütung sowie eine zusätzliche Vergütung für Ausschusstätigkeit.

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 als Teil des Lageberichts im Jahresabschluss enthalten.

Im Geschäftsjahr 2014 und im Vorjahr fanden keine weiteren Geschäftsvorfälle zwischen der Software AG und den Mitgliedern des Vorstandes und des Aufsichtsrats statt.

[36] Honorare der Abschlussprüfer

In der Position Allgemeine Verwaltungskosten sind Aufwendungen für Honorare des Konzernabschlussprüfers BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Höhe von 794 (Vj. 921) Tausend Euro enthalten. Davon entfallen 680 (Vj. 844) Tausend Euro auf die Abschlussprüfung der inländischen Gesellschaften und des Konzerns sowie 46 (Vj. 6) Tausend Euro auf Steuerberatungsleistungen und 68 (Vj. 71) Tausend Euro auf Sonstige Bestätigungsleistungen.

[37] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

In dem Zeitraum nach dem 31. Dezember und vor der Freigabe des Konzernabschlusses gab es keine Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Konzernabschluss.

[38] Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 24. Februar 2015 abgegeben und wird sie im März 2015 auf der Homepage unter www.softwareag.com/de/inv_rel/corpgovernance/compliance/ der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 2. Februar 2015 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter:

www.softwareag.com/erklaerung.

[39] 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 und SAG LVG mbH, Saarbrücken sind mit Zustimmung der Gesellschafterversammlungen gemäß § 264 Abs. 3 HGB von der Pflicht zur Offenlegung eines den Vorschriften für Kapitalgesellschaften entsprechenden Jahresabschlusses und dessen Prüfung befreit.

Zeitpunkt und Freigabe der Veröffentlichung

Der Vorstand der Software AG hat den Konzernabschluss am 24. Februar 2015 genehmigt.

Darmstadt, den 24. Februar 2015

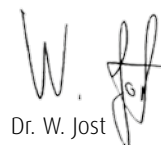
Software AG



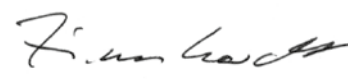
K.-H. Streibich



E. Duffaut



Dr. W. Jost



A. Zinnhardt

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 Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Darmstadt, den 24. Februar 2015

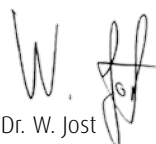
Software AG



K.-H. Streibich



E. Duffaut



Dr. W. Jost



A. Zinnhardt

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2014 bis zum 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben

beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Rechnungslegungsinformationen der in den Konzernabschluss einbezogenen Teilbereiche, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Bericht über die Lage des Konzerns und der Software Aktiengesellschaft steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, 24. Februar 2015

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schulz
Wirtschaftsprüfer

gez. Sartori
Wirtschaftsprüferin

Weitere Informationen

Glossar

Adabas (Adaptierbares DATenBANKSystem)

Vom Gründer der Software AG Dr. h. c. Peter Schnell entwickelte erste transaktionale Hochleistungsdatenbank mit einer Transaktionsgeschwindigkeit von über 300.000 Transaktionen pro Sekunde. Seit der Markteinführung im Jahr 1971 bildet Adabas – gemeinsam mit Natural – das IT-Rückgrat vieler Großunternehmen und staatlichen Institutionen.

ARIS (ARchitektur Integrierter InformationsSysteme)

Vom Gründer der IDS Scheer AG Prof. Dr. Dr. h. c. mult. August-Wilhelm Scheer entwickelte wissenschaftlich fundierte Methode zur Beschreibung von Geschäftsprozessen. Die auf dieser Basis entwickelte Software-produktfamilie ARIS dient der Analyse, Modellierung, Implementierung und Messung von Prozessen.

Big Data

Big Data ist der Überbegriff für steigende, gewaltig Datenmengen durch das Internet. Durch die effektive Bearbeitung und Analyse dieser Daten können Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil erzielen.

Business Intelligence (BI)

Allgemeiner Begriff für die IT-gestützte Analyse von Geschäftsdaten.

Business Process Excellence (BPE)

Die Software AG definiert BPE als die Zusammenführung des betriebswirtschaftlichen und technischen Ansatzes zu Business Process Management (BPM) und damit als den Motor für das digitale Unternehmen. BPE bedeutet weit mehr als BPM, da es den kompletten Lebenszyklus eines Prozesses betrachtet, der sich aus einer fachlichen (BPE Lifecycle) und einer technischen Komponente (BPE Platform) zusammensetzt. Mit Enterprise BPE hat die Software AG zur CeBIT 2011 eine integrierte Prozess- und Integrationsplattform auf den Markt gebracht, mit der digitale Unternehmen höchste Prozesseffizienz erreichen. BPE ist auch die Bezeichnung des Geschäftsbereichs der Software AG, der die webMethods und ARIS-Produkte umfasst.

Business Process Management (BPM)

Methoden, Konzepte und Werkzeuge für Design, Ausführung, Steuerung und Analyse operativer Geschäftsprozesse, an denen Menschen, Systeme, Anwendungen, Daten und Organisationen beteiligt sind. Das Angebot der Software AG ist die webMethods Business Process Management Suite.

Cloud

Unter Cloud (Cloud Computing) versteht man die zunehmende Verlagerung von Daten und Anwendungen ins Internet.

Complex Event Processing (CEP)

Mit diesem Softwarewerkzeug können Unternehmen ihre Geschäftsaktivitäten über unterschiedliche Datenströme hinweg in Echtzeit korrelieren, analysieren und sofortige Geschäftsentscheidungen treffen.

Digitales Unternehmen

Das digitale Unternehmen der Zukunft plant, implementiert, steuert und kontrolliert die Geschäftsprozesse aller Unternehmensbereiche durchgängig elektronisch. Mit ihrer herstellerunabhängigen Prozess- und Integrationsplattform für Business Process Excellence ermöglicht die Software AG höchste Prozesseffizienz als Voraussetzung für das digitale Unternehmen. Mit ihrer Cloud-Enablement-Technologie beschleunigt die Software AG Innovationsprozesse im digitalen Unternehmen.

Enterprise Architecture Management (EAM)

Ganzheitliches Managementkonzept zur Optimierung der IT-Systemlandschaft. EAM beinhaltet sowohl die Dokumentation der Ist-Landschaft als auch die Konzeption und Planung einer zukünftigen Soll-Landschaft der Unternehmens-IT.

Enterprise Transaction Systems (ETS)

Geschäftsbereich der Software AG, mit dessen Produkten Adabas und Natural die Software AG seit vielen Jahren einen festen Platz in den IT-Landschaften von Unternehmen und staatlichen Institutionen weltweit hat. Zu den Technologien im Geschäftsbereich ETS zählen Datenbankmanagement, Anwendungsentwicklung und Mainframe (Großrechner)-Anwendungen.

Intelligent Business Operations Platform (IBO)

Software zur Analyse von großen Datenmengen einschließlich einfacher Visualisierungsmöglichkeiten zur Erschließung von Echtzeit-Einblicken in laufende Geschäftsprozesse.

Internet of Things (IoT)

Das Internet der Dinge beschreibt die Vision, in der der PC zunehmend als Gerät verschwindet und durch „intelligente Gegenstände“ wie eingebettete Systeme und Sensoren ersetzt wird. Durch die Verknüpfung von physischen Objekten mit der virtuellen Welt in einer Internet-ähnlichen Struktur soll der Mensch bei seinen Tätigkeiten unmerklich unterstützt werden.

Middleware

Verbindungssoftware in einer komplexen IT-Infrastruktur, deren Aufgabe es ist, die Zugriffsmechanismen auf unterhalb angeordnete Schichten zu vereinfachen. Middleware wie webMethods der Software AG erleichtert den Datenaustausch zwischen vorhandenen Anwendungssilos.

Mobile

Mobile beschreibt die zunehmende mobile Kommunikation sowie die mobile Nutzung des Internet.

Natural

Hochproduktive Entwicklungs- und Laufzeitumgebung der Software AG zur Erstellung von Unternehmensanwendungen auf Mainframe- und Open-Systems-Plattformen. Seit ihrer Markteinführung 1979 bildet Natural gemeinsam mit Adabas das IT-Rückgrat vieler Großunternehmen und staatlicher Institutionen.

Serviceorientierte Architektur (SOA)

Eine Softwarearchitektur, in der die angestrebte Systemfunktionalität als Interaktion von lose gekoppelten und wiederverwendbaren Funktionen (Services) zur Verfügung gestellt wird.

Social Collaboration

Social Collaboration beschreibt die verstärkte Nutzung der interaktiven Zusammenarbeit mit sozialem Netzwerkcharakter wie beispielsweise Facebook oder Twitter.

Service Level Agreement (SLA)

Service-Level-Agreements bezeichnen eine Vereinbarung zwischen Auftraggeber und Dienstleister für wiederkehrende Dienstleistungen. Ziel ist es, die Kontrollmöglichkeiten für den Auftraggeber transparent zu machen, indem zugesicherte Leistungseigenschaften wie etwa Leistungsumfang, Reaktionszeit und Schnelligkeit der Bearbeitung genau beschrieben werden.

webMethods Business Process Management Suite (BPMS)

webMethods BPMS der Software AG vereint führende BPM und SOA-Funktionalitäten und bietet damit eine umfassende Suite vollständig integrierter Werkzeuge für die Prozessausführung, die Echtzeitüberwachung von Transaktionen und die proaktive Identifikation von Fehlern und Warnungen.

Fünffjahresübersicht

Konzerndaten im Überblick

in Mio. EUR	2014	2013	2012	2011	2010
Umsatz	857,8	972,7	1.047,3	1.098,3	1.119,5
nach Erlösart:					
• Lizenzen	270,1	330,1	318,9	295,2	327,4
• Wartungen	371,3	375,6	393,3	378,7	369,4
• Dienstleistungen und sonstige Umsätze	216,4	267,0	335,1	424,4	422,7
nach Geschäftsbereich*:					
• Business Process Excellence	394,5	422,9	384,7	339,6	321,5
• Enterprise Transaction Systems	245,3	274,5	310,5	313,9	355,4
• Consulting	218,0	275,4	352,1	444,8	442,6
EBIT**	176,0	205,5	248,3	269,2	268,6
• in % vom Umsatz	20,5 %	21,1 %	23,7 %	24,5 %	24,0 %
Nettoergebnis	110,6	134,0	164,7	177,2	175,6
• in % vom Umsatz	12,9 %	13,8 %	15,7 %	16,1 %	15,7 %
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	4.421	5.238	5.419	5.535	5.644
• davon in Deutschland	1.216	1.711	1.768	1.881	2.051
Bilanz	31.12.2014				
Bilanzsumme	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7	1.599,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	318,4	450,0	315,6	216,5	102,5
Nettoverschuldung/Zahlungsmittelüberschuss	125,7	163,4	- 49,6	60,9	167,2
Eigenkapital	1.013,4	965,6	1.060,1	951,5	769,3
• in % der Bilanzsumme	55,0 %	48,4 %	59,8 %	56,6 %	48,1 %

* 2010 und 2011: Pro Forma Angaben; Änderung der Segmentberichterstattung ab dem 01.01.2012

** EBIT: Konzernüberschuss + Ertragsteuern + Sonstige Steuern + Finanzergebnis

Finanzkalender 2015

29. April	Vorläufiges Ergebnis erstes Quartal 2015 (IFRS, ungeprüft)
13. Mai	Hauptversammlung, Darmstadt
23. Juli	Vorläufiges Ergebnis zweites Quartal 2015/1. Halbjahr 2015 (IFRS, ungeprüft)
28. Oktober	Vorläufiges Ergebnis drittes Quartal 2015/neun Monate (IFRS, ungeprüft)

Impressum

Herausgeber

Software AG
Corporate Communications
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt
Deutschland

Tel. +49 61 51-92-0
Fax +49 61 51-1191
press@softwareag.com

Redaktionelle Mitarbeit

Akima Media, München
www.akima.de

Konzept und Design

IR-One AG & Co., Hamburg
www.ir-1.com

Kontakt

Software AG
Unternehmenszentrale
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt
Deutschland

Tel. +49 6151-92-0

Fax +49 6151-1191

www.softwareag.com