

# 2018

**JAHRESABSCHLUSS**



# INHALTS- VERZEICHNIS

Jahresabschluss der Software AG	4
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	159
Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat	165
Bericht des Aufsichtsrats aus dem Geschäftsbericht 2018	166
Gewinnverwendungsvorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns	170

**JAHRESABSCHLUSS**  
DER SOFTWARE AG  
ZUM 31. DEZEMBER 2018

# BILANZ

Zum 31. Dezember 2018 und 2017

## AKTIVA

in TEUR	2018	2017
<b>A. Anlagevermögen</b>		
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	11.205	14.600
Geschäfts- oder Firmenwert	0	916
Geleistete Anzahlungen	1.189	0
	<b>12.394</b>	<b>15.516</b>
<b>Sachanlagen</b>		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	33.683	34.821
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.179	4.602
Anlagen im Bau	0	14
	<b>38.862</b>	<b>39.437</b>
<b>Finanzanlagen</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	731.969	689.426
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	31.776
Beteiligungen	2.064	2.064
Sonstige Ausleihungen	6.889	6.803
	<b>772.698</b>	<b>730.069</b>
	<b>823.954</b>	<b>785.022</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
<b>Vorräte</b>		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	51	52
Unfertige Leistungen	0	3
Fertige Leistungen und Waren	16	20
	<b>67</b>	<b>75</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	602	172
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	61.911	69.102
Sonstige Vermögensgegenstände	25.694	34.341
	<b>88.207</b>	<b>103.615</b>
<b>Wertpapiere</b>		
Sonstige Wertpapiere	<b>2.000</b>	<b>2.000</b>
<b>Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>	<b>4.694</b>	<b>4.553</b>
	<b>94.968</b>	<b>110.243</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>6.607</b>	<b>6.749</b>
	<b>925.529</b>	<b>902.014</b>

# BILANZ

Zum 31. Dezember 2018 und 2017

## PASSIVA

in TEUR	2018	2017
<b>A. Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	74.000	76.400
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-20	-2.424
	<b>73.980</b>	<b>73.976</b>
<b>Kapitalrücklage</b>	<b>104.341</b>	<b>104.443</b>
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.972	2.838
<b>Gewinnrücklagen</b>	<b>4.638</b>	<b>4.504</b>
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>85.520</b>	<b>83.914</b>
davon aus Gewinnvortrag 35.829 (Vj. 7.522) TEUR		
	<b>268.479</b>	<b>266.837</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	10.120	8.571
Steuerrückstellungen	16.026	10.409
Sonstige Rückstellungen	71.538	93.724
	<b>97.684</b>	<b>112.704</b>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	308.526	309.927
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.449	3.829
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	219.356	190.586
Sonstige Verbindlichkeiten	24.805	17.745
	<b>559.136</b>	<b>522.087</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>230</b>	<b>386</b>
	<b>925.529</b>	<b>902.014</b>

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2018 und 2017

in TEUR	2018	2017
Umsatzerlöse	253.603	268.234
Erhöhung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	-3	8
Sonstige betriebliche Erträge	17.524	15.494
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 5.187 (Vj. 6.486) TEUR		
<b>Materialaufwand</b>		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-7.948	-7.966
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-76.709	-86.885
	<b>-84.657</b>	<b>-94.851</b>
<b>Personalaufwand</b>		
Löhne und Gehälter	-104.907	-106.926
Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-14.998	-14.887
	<b>-119.905</b>	<b>-121.813</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-8.452	-10.132
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-55.286	-55.057
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 4.966 (Vj. 5.789) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	38.214	67.902
Erträge aus Gewinnabführung	22.924	24.194
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.175	2.350
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-3.018
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-4	-201
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.141	-4.887
davon aus Aufzinsung der Pensionsrückstellungen 921 (Vj. 770) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-12.717	-11.218
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>50.275</b>	<b>77.005</b>
Sonstige Steuern	-584	-613
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>49.691</b>	<b>76.392</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	35.829	94.754
Erwerb eigener Aktien	0	-87.232
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>85.520</b>	<b>83.914</b>
<b>Bilanzgewinnverwendung</b>		
Bilanzgewinn	85.520	83.914
Dividende	-52.526 *	48.085
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0 *	0
<b>Gewinnvortrag für das folgende Jahr</b>	<b>32.994</b>	<b>35.829</b>

\*) vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre

# ANHANG

## RECHTLICHE GRUNDLAGEN

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

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2018 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

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

## SONSTIGE GRUNDLAGEN

Wie im Vorjahr wurde der Lagebericht der Software AG in Anwendung von § 315 Abs. 3 HGB in Verbindung mit § 298 Absatz 2 HGB mit dem Konzernlagebericht der Software AG zusammengefasst.

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

## BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

### IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN

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

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



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

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

## **FINANZANLAGEN**

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

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

## **VORRÄTE**

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

## **FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

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

## **WERTPAPIERE**

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

## **KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN**

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

## RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

## LATENTE STEUERN

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

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

## EIGENKAPITAL

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

## EIGENE ANTEILE

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

## RÜCKSTELLUNGEN

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

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

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

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

## **VERBINDLICHKEITEN**

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

## **AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGSZUSAGEN**

Für die Bilanzierung aktienbasierter Vergütungszusagen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Letztere sind für die Software AG von untergeordneter Bedeutung, da nur noch eine sehr geringe Anzahl von Rechten mit möglicher Eigenkapitalabgeltung besteht. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

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

## **DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE**

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

## WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

## ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

### ANLAGEVERMÖGEN

#### Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

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

Bei den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Softwareprogrammen. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 3.395 Tausend Euro resultiert mit 583 Tausend Euro aus dem Zugang entgeltlich erworbener Software und mit 3.978 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

##### Geschäfts- oder Firmenwert

Der Rückgang des Geschäfts- oder Firmenwertes um 916 Tausend Euro ergibt sich aus der planmäßigen Abschreibung der im Geschäftsjahr 2013 erworbenen Apama-Plattform. Die Abschreibung erfolgte über fünf Jahre.

##### Geleistete Anzahlungen

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

#### Sachanlagen

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

Der Rückgang in Höhe von 1.138 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2018 resultiert im Wesentlichen aus planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.102 Tausend Euro.

**Die Entwicklung des Anlagevermögens**

in TEUR	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibung					Restbuchwerte		
	Stand am 01.01.2018	Zugang	Um- buchung	Abgang	Stand am 31.12.2018	Stand am 01.01.2018	Zugang	Abgang	Zuschrei- bung	Stand am 31.12.2018	Stand am 31.12.2018	Stand am 31.12.2017
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>												
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	49.537	727	0	-144	50.120	34.937	4.122	-144	0	38.915	11.205	14.600
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	0	16.095	15.179	916	0	0	16.095	0	916
Geleistete Anzahlungen	0	1.189	0	0	1.189	0	0	0	0	0	1.189	0
	<b>65.632</b>	<b>1.916</b>	<b>0</b>	<b>-144</b>	<b>67.404</b>	<b>50.116</b>	<b>5.038</b>	<b>-144</b>	<b>0</b>	<b>55.010</b>	<b>12.394</b>	<b>15.516</b>
<b>II. Sachanlagen</b>												
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.653	25	14	-75	62.617	27.832	1.177	-75	0	28.934	33.683	34.821
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	25.100	2.817	0	-2.313	25.604	20.498	2.237	-2.310	0	20.425	5.179	4.602
Anlagen im Bau	14	0	-14	0	0	0	0	0	0	0	0	14
	<b>87.767</b>	<b>2.842</b>	<b>0</b>	<b>-2.388</b>	<b>88.221</b>	<b>48.330</b>	<b>3.414</b>	<b>-2.385</b>	<b>0</b>	<b>49.359</b>	<b>38.862</b>	<b>39.437</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>												
Anteile an verbundenen Unternehmen	743.816	39.598	0	-1.145	782.268	54.389	0	-1.145	-2.944	50.300	731.969	689.426
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	0	0	0	31.776	0	0	0	0	0	31.776	31.776
Beteiligungen	4.328	0	0	0	4.328	2.264	0	0	0	2.264	2.064	2.064
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.500	0	0	-1.500	0	1.500	0	-1.500	0	0	0	0
Sonstige Ausleihungen	6.803	392	0	-306	6.889	0	0	0	0	0	6.889	6.803
	<b>788.223</b>	<b>39.990</b>	<b>0</b>	<b>-2.951</b>	<b>825.261</b>	<b>58.153</b>	<b>0</b>	<b>-2.645</b>	<b>-2.944</b>	<b>52.564</b>	<b>772.698</b>	<b>730.069</b>
<b>Summe</b>	<b>941.622</b>	<b>44.748</b>	<b>0</b>	<b>-5.483</b>	<b>980.886</b>	<b>156.599</b>	<b>8.452</b>	<b>-5.174</b>	<b>-2.944</b>	<b>156.933</b>	<b>823.954</b>	<b>785.022</b>

## Finanzanlagen

## Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 731.969)

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital <sup>a)</sup> 31.12.2018 in TEUR	Ergebnis <sup>a)</sup> 2018 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	548.514	103.398
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	394.109	804
3. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	63.992	3.974
4. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	61.721	5.958
5. Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	61.267	10.356
6. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	58.399	15.596
7. Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA, USA	100	34.846	15.799
8. Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	100	22.204	3.644
9. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/SP, Brasilien	100	20.766	3.816
10. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	18.261	1.304
11. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	17.481	2.266 <sup>b)</sup>
12. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	15.457	-3.191
13. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Derarabisanahalli Bangalore, Indien	100	12.249	3.610
14. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	9.997	2.395
15. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	9.931	2.700
16. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	9.305	1.464
17. Software AG (Canada), Inc., Kitchener, Kanada	100	9.079	8.377
18. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	7.929	57.283
19. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	100	6.302	1.450
20. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	5.889	2.159
21. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	5.246	2.885
22. Software Dutch License Company C.V, Al's Gravenhage, Niederlande	99	4.925	20
23. Software AG (Gulf) S.P.C., Manama, Bahrain	100	4.724	557
24. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	24	4.441	1.388
an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	76		
25. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor, Malaysia	100	4.350	1.711
26. Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	100	4.243	1.082
27. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	3.963	868
28. Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	3.461	-1.071
29. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	95	2.418	1.590
30. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	2.263	504
31. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	2.246	509
32. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	2.178	625
33. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.021	0

Name/Sitz	Beteiligungs-grad* in %	Eigenkapital <sup>a)</sup> 31.12.2018 in TEUR	Ergebnis <sup>a)</sup> 2018 in TEUR
34. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	1.837	-1.354
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	5		
35. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	1.829	377
36. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	1.678	155
37. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	1.608	25
38. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	97	1.606	491
39. Software AG Korea Co., Ltd., Seoul, Süd Korea	100	1.509	612
40. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.458	711
41. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	1.456	484
42. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	1.365	669
43. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 <sup>b)</sup>
44. Limited Liability Company Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	927	29
45. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	913	291
46. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	907	305
47. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	818	161
48. Operadora JackBe Mexico, Mexiko Stadt, Mexiko	100	453	47
49. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	378	499 <sup>b)</sup>
50. SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg	100	374	116
51. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	374	93
52. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	344	80
53. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	272	116
54. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	269	11
55. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA	100	199	49
56. Alfabet Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien	95	166	-126 <sup>c)</sup>
57. PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien	99	129	-22 <sup>c)</sup>
58. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien (inaktiv)	100	125	4
59. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien	100	60	-86
60. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100	43	91
61. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	27	-4
62. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	19	-1
63. Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien	100	13	3
64. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	2	506
65. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	0	-1
66. TrendMiner GmbH, Köln, Deutschland	100	-145	-63 <sup>c)</sup>
67. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	-243	300
68. TrendMiner B.V., BL Breda, Niederlande	100	-542	-190 <sup>c)</sup>
69. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-697	21
70. TrendMiner NV Hasselt, Belgien	100	-1.119	-2.397 <sup>c)</sup>
71. TrendMiner Inc., Houston Texas, USA	100	-1.654	-685 <sup>c)</sup>
72. Software AG (Hong Kong) Limited, Hong Kong, China	100	-2.677	-311
73. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-4.425	-484

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital <sup>a)</sup> 31.12.2018 in TEUR	Ergebnis <sup>a)</sup> 2018 in TEUR
74. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas, Venezuela (inaktiv)	100	0	0
75. Terracotta, Inc., San Francisco, CA, USA (verschmolzen auf die Software AG USA, Inc., zum 31. Dezember 2018)	100	0	0
76. Zementis Inc., San Diego, CA/USA (verschmolzen auf die Software AG USA, Inc., zum 31. Dezember 2018)	100	0	0
77. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
78. Software d.o.o., Ljubljana, Slowenien (liquidiert zum 6. April 2018)	100	0	0
79. Software d.o.o., Split, Kroatien (liquidiert zum 26. Oktober 2018)	100	0	0
80. Software AG Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien (liquidiert zum 22. Januar 2018)	95	0	0
81. IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien (in Liquidation)	95	0	0
an der auch die SAG Software Systems AG direkt Anteile hält	5		

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

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

## Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 42.543 Tausend Euro resultieren aus den folgenden Vorgängen:

### Akquisitionen

Am 29. Juni 2018 erwarb die Software AG 100 Prozent der Anteile an der TrendMiner NV, Hasselt, Belgien. Das Unternehmen ist auf die visuelle Datenanalyse in der Fertigungs- und Prozessindustrie spezialisiert und ergänzt das Produktportfolio der Software AG zukünftig im Bereich Internet der Dinge (IoT) und Industrie 4.0. Der Kaufpreis betrug inklusive Nebenkosten 35.152 Tausend Euro, wovon in 2018 30.152 Tausend Euro bezahlt wurden und 5.000 Tausend Euro als offener Kaufpreis unter den sonstigen Verbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen werden.

### Sonstige Veränderungen

Im Geschäftsjahr 2018 erfolgte die Erhöhung des Kapitals der Cumulocity GmbH, Düsseldorf, Deutschland in Höhe von 3.500 Tausend Euro und der Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien, in Höhe von 800 Tausend Euro sowie Zuschreibungen der Anteile der FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt in Höhe von 2.293 Tausend Euro und der Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien in Höhe von 651 Tausend Euro.

Außerdem erfolgte die Einzahlung des Kapitals der am 18. September 2018 gegründeten PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien, in Höhe von 147 Tausend Euro.

Des Weiteren ergaben sich im Geschäftsjahr 2018 folgende Änderungen ohne Auswirkungen auf den Buchwert der Anteile an den verbundenen Unternehmen:



Die Software d.o.o., Ljubljana, Slowenien, wurde mit Wirkung zum 6. April 2018 liquidiert. Zum Zeitpunkt der Liquidation betrug der Buchwert 1 Euro (historische Anschaffungskosten 632 Tausend Euro).

Die Software d.o.o., Split, Kroatien, wurde mit Wirkung zum 26. Oktober 2018 liquidiert. Zum Zeitpunkt der Liquidation betrug der Buchwert 1 Euro (historische Anschaffungskosten 503 Tausend Euro).

## Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen wird ein 2011 gewährtes Darlehen in Höhe von 31.776 Tausend Euro an die Software AG Inc., USA, ausgewiesen.

## Sonstige Ausleihungen

Die sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierungsfähigen Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 6.889 Tausend Euro.

# UMLAUFVERMÖGEN

## Vorräte

In den Vorräten sind im Wesentlichen fertige Erzeugnisse (Dokumentationen), Handelswaren sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe enthalten.

## Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

## Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Dieser Posten enthält insbesondere Ansprüche aus dem laufenden Vertriebsgeschäft.

Da in der Regel die Konzernfinanzierung die einzige Finanzierungsquelle der Tochtergesellschaften ist, haben die Forderungen teilweise den Charakter einer verzinslichen Kontokorrent-Kreditlinie. Die Veränderung in Höhe von minus 7.191 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Dividendenbeschlüssen und Zahlungen von Tochtergesellschaften.

## Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen 25.471 (Vj. 34.068) Tausend Euro Derivate mit positivem Marktwert. Davon betreffen 25.025 (Vj. 22.945) Tausend Euro die Absicherung der Aktienoptionsprogramme (Management Incentive Plan, MIP) und 446 (Vj. 11.123) Tausend Euro die Absicherung des Performance-Phantom-Share-Programms (weitere Angaben unter „Aktienoptionsprogramme“).

## Sonstige Wertpapiere

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

## Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen abgegrenzte Lizenz- und Wartungsgebühren für Software, Produktobligationen sowie Finanzierungskosten enthalten. Der Posten enthält zudem noch nicht amortisierte Disagiobeträge in Höhe von 88 (Vj. 121) Tausend Euro.

## EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinn- rücklagen		
<b>Stand am 01.01.2017</b>	<b>79.000</b>	<b>-2.768</b>	<b>105.628</b>	<b>1.666</b>	<b>0</b>	<b>139.097</b>	<b>322.623</b>
Erwerb eigener Aktien		-2.327				-87.232	-89.559
Einziehung eigener Aktien	-2.600	2.600					0
Optionsausübungen MIP III		71	-1.185		2.838		1.724
Dividendenzahlung						-44.343	-44.343
Jahresüberschuss 2017						76.392	76.392
<b>Stand am 31.12.2017</b>	<b>76.400</b>	<b>-2.424</b>	<b>104.443</b>	<b>1.666</b>	<b>2.838</b>	<b>83.914</b>	<b>266.837</b>
Einziehung eigener Aktien	-2.400	2.400					0
Optionsausübungen MIP III		4	-102		134		36
Dividendenzahlung						-48.085	-48.085
Jahresüberschuss 2018						49.691	49.691
<b>Stand am 31.12.2018</b>	<b>74.000</b>	<b>-20</b>	<b>104.341</b>	<b>1.666</b>	<b>2.972</b>	<b>85.520</b>	<b>268.479</b>

Zum 31. Dezember 2018 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 20.111 (Vj. 2.423.761) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 20.111 (Vj. 2.423.761) Aktien.

## Grundkapital

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das Grundkapital der Software AG 74.000 (Vj. 76.400) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 76.400.000) auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

## Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2018 sowie im Vorjahr bestand kein bedingtes Kapital.

## Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2018 ist der Vorstand ermächtigt in der Zeit bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500 Tausend Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 Stück neuen auf den Namen lautende Stückaktien 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, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, 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 höchstens 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.

Die Summe der nach dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts gegen Bar- und Sacheinlagen ausgegebenen Aktien darf einen anteiligen Betrag des Grundkapitals von 7.900.000 EUR nicht übersteigen. Der

Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2018 von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

## Erwerb eigener Aktien

Gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 31. Mai 2016 ist die Gesellschaft bis zum 30. Mai 2021 ermächtigt,

- a) Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 Prozent des jeweiligen Grundkapitals entfallen.
- b) Die Ermächtigung gilt für den Erwerb eigener Aktien bis zum 30. Mai 2021. Die in der Hauptversammlung vom 13. Mai 2015 beschlossene Ermächtigung wird mit Wirksamwerden dieser Ermächtigung aufgehoben.
- c) Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten. 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 fünf 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 auf Grund eines öffentlichen Kaufangebots oder der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, 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 fünf Börsenhandelstagen vor der Veröffentlichung des Angebots oder, im Fall der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, am sechsten bis zweiten Börsenhandelstag vor der Annahme der Verkaufsangebote nicht mehr als 10 Prozent übersteigen oder unterschreiten. Sofern das Kaufangebot überzeichnet ist, erfolgt die Annahme nach Quoten. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück je Aktionär kann vorgesehen werden.
- d) Der Vorstand ist ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen Aktien der Gesellschaft zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck zu verwenden und sie insbesondere 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 ist 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 fünf Börsenhandelstagen vor der Veräußerung. Für die Veräußerung ist der Tag des Zustandekommens des Geschäftsabschlusses maßgeblich.
- f) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre Arbeitnehmern und Mitgliedern der Geschäftsführung der Gesellschaft und verbundener Unternehmen
- (i) im Zusammenhang mit dem bestehenden Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft Management Incentive Plan (MIP) III zu übertragen, dessen Erfolgsziele (nämlich 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) im Geschäftsjahr 2010 erfüllt worden sind. Es befanden sich zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.683.500 (5.750 per 31. Dezember 2018) MIP III-Optionen im Besitz von Planteilnehmern, von denen zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung 1.350.000 (0 per 31. Dezember 2016) Optionen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und Mitglieder der Geschäftsführung verbundener Unternehmen und der Rest Arbeitnehmern der Gesellschaft und verbundener Unternehmen zugesagt worden sind. Sämtliche Zusagen unter dem MIP III sehen eine ursprüngliche Wartefrist von vier Jahren vor, die bereits abgelaufen ist. Der Basispreis der Optionen beträgt 24,12 Euro. Die zugrunde zu legende Wertsteigerung je Aktie ist mit einer betragslichen Höchstgrenze (Cap) versehen, die auf einen Aktienkurs von 45,00 Euro abstellt, das heißt der wirtschaftliche Zufluss an den Berechtigten beträgt maximal 20,88 Euro (brutto) pro Aktie. Etwaige höhere Verkaufserlöse fließen der Gesellschaft zu. Die Zuteilung von Optionen unter dem MIP III erfolgte von 2007 bis 2010. Die Ausübung der Optionen war ab dem 19. Mai 2011 und ist bis zum 30. Juni 2019 möglich.
- (ii) 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 ist 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 ist 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 Optionsscheinen oder Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft zu liefern.
- i) Ferner ist 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 2.423.761 eigene Aktien mit einem Anteil von 2.423.761 Euro, entsprechend 3,2 Prozent am zu diesem Zeitpunkt bestehenden Grundkapital.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2018 ergab sich aus den folgenden Transaktionen:

<b>Stichtag/Zeitraum</b>	<b>Aktienanzahl</b>	<b>Grund der Veränderung</b>
Q1 2010	400.000	Aktienrückkauf
Q4 2010	-127.541	Verwendung im Rahmen des Erwerbs der IDS Scheer AG
Q2 2011	544.918	Aktienplit 1:3
Q2 2011	-756.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q3 2012	-19.000	
Q1 2013	2.161.998	Aktienrückkauf
Q2 2013	1.762.443	Aktienrückkauf
Q4 2013	1.463.438	Aktienrückkauf
Q1 2014	2.653.845	Aktienrückkauf
Q2 2014	-59.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q2 2015	-7.943.945	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q3 2015	634.943	Aktienrückkauf
Q3 2015	-19.300	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q4 2015	2.077.570	Aktienrückkauf
Q4 2015	-6.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q1 2017	-2.600.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q1 2017	674.870	Aktienrückkauf
Q2 2017	1.652.022	Aktienrückkauf
Q2 2017	-55.150	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
Q4 2017	-16.350	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
<b>31.12.2017</b>	<b>2.423.761</b>	
Q1 2018	-2.400.000	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q2 2018	-3.650	Verwendung im Rahmen der Erfüllung aktienorientierter Vergütungsprogramme (MIP III)
<b>31.12.2018</b>	<b>20.111</b>	

Zum 31. Dezember 2018 hält die Gesellschaft 20.111 eigene Aktien mit einem Anteil von 20.111 Euro, entsprechend 0,03 Prozent am Grundkapital.

## Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 30. Mai 2018 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2017 in Höhe von 83.914 (Vj. 139.097) Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 48.085 (Vj. 44.343) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,65 (Vj. 0,60) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 35.829 (Vj. 94.754) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auf Basis der sich zum 1. März 2019 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2018 in Höhe von 85.520 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 52.526 Tausend Euro auszuschütten und 32.994 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,71 Euro je Aktie.

## Mitteilungen nach den §§ 21, 22, 25 WpHG

Folgende Gesellschaften haben uns im Geschäftsjahr 2018 Mitteilungen nach den §§ 21, 22, 25 WpHG gemacht:

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechtsanteile	Datum der Veränderung	über-/unterschriftene Schwelle
Axxion S.A. (Luxembourg)	3,30 %	13. März 2018	3 %
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA)			
JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	3,18 %	26. April 2018	3 %
BlackRock Inc. (USA)	3,78 %	24. Mai 2018	3 %
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA)			
JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	3,22 %	19. September 2018	3 %
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA)			
JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	3,22 %	26. September 2018	3 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,01 %	27. September 2018	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,0002 %	28. September 2018	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,004 %	1. Oktober 2018	5 %
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA)			
JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	2,97 %	29. November 2018	3 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,99 %	19. Dezember 2018	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,99 %	20. Dezember 2018	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,99 %	24. Dezember 2018	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	6,00 %	27. Dezember 2018	5 %

Die Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 26 Abs. 1 WpHG abrufbar unter:

[investors.softwareag.com/de/financial-news](https://investors.softwareag.com/de/financial-news)



Zum 31. Dezember 2018 bestehen damit die folgenden Beteiligungen, die nach § 20 Abs. 1 oder Abs. 4 AktG oder nach § 21 Abs. 1 WpHG der Software AG mitgeteilt worden sind:

<b>Gesellschaft</b>	<b>Stimmrechtsanteil</b>	<b>Datum der Mitteilung</b>	<b>Inhalt der Mitteilung</b>
Software AG-Stiftung	32,67 %	04.05.2015	Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.05.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Software AG, Darmstadt, Deutschland am 30.04.2015 die Schwelle von 30 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 32,67 % (das entspricht 24.960.000 Stimmrechten) betragen hat.

## RÜCKSTELLUNGEN

### Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen beruhen überwiegend auf Einzelzusagen für aktive und inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder und deren Angehörige. Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die „Richttafeln 2018 G“ von Klaus Heubeck in der Fassung vom Oktober 2018 (Vorjahr Heubeck Richttafeln 2015) verwendet.

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p. a.: 3,21 Prozent (10-Jahres-Durchschnitt)

Rententrend p. a.: 1,75 Prozent

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

Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2018 verrechneten Beträge:

<b>in TEUR</b>	
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	30.330
Verrechnetes Deckungs-/Planvermögen	-20.210
<b>Pensionsrückstellungen</b>	<b>10.120</b>

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

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

Im Finanzergebnis wurden entsprechend die zugehörigen Aufwendungen aus Aufzinsungen und Erträge aus dem zu verrechnenden Vermögen saldiert:

<b>in TEUR</b>	
Ertrag aus Deckungs-/Planvermögen	43
Zinsaufwand aus Aufzinsung	-964
	<b>-921</b>

Aus der Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre (2,32 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.651 (Vj. 3.241) Tausend Euro.

### Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für Tantiemen (24.268 Tausend Euro) sowie variable Vergütungsbestandteile (22.204 Tausend Euro).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (7.719 Tausend Euro) die folgenden Sachverhalte:

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

Im 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 zzgl. Zinsen festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro zzgl. Zinsen. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Rechtsmittel eingelegt. Im dritten Quartal 2017 hat der vom Gericht bestellte Sachverständige sein Gutachten vorgelegt. Zu diesem hat auch die Software AG im vierten Quartal 2017 detailliert Stellung genommen. Das Gericht hat am 12. Januar 2018 beschlossen, dass der Sachverständige sein Gutachten in einem Anhörungstermin erläutern und es terminvorbereitend schriftlich ergänzen soll. Der Anhörungstermin wurde noch nicht festgesetzt. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Die Rückstellungen für Ansprüche aus Überstunden und Zeitguthaben in Höhe des Erfüllungsbetrages von 16.759 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 15.777 Tausend Euro verrechnet.

## VERBINDLICHKEITEN

### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren im Wesentlichen aus zwei Investitionsdarlehen der öffentlichen Hand in Höhe von 200.000 Tausend Euro sowie kurzfristigen Geldaufnahmen bei unseren Hausbanken in Höhe von 108.522 Tausend Euro.

## Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen beinhalten wie im Vorjahr überwiegend Kreditgewährungen von Tochtergesellschaften an die Software AG im Rahmen des konzernweiten Cash-Poolings. Die Änderung in Höhe von 28.770 Tausend Euro ist im Wesentlichen auf einen erhöhten Finanzierungsbedarf der Software AG im Zusammenhang mit Akquisitionen zurückzuführen.

## Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 13.432 Tausend Euro aus der Zusage für den MIP 2016, eine Kaufpreisverpflichtung in Höhe von 5.000 Tausend Euro in Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an der TrendMiner NV, Hasselt, Belgien, sowie Steuerverbindlichkeiten in Höhe von 4.303 Tausend Euro.

## VOLUMEN UND BEWERTUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand standardisierter Mark-to-Market-Bewertungsmethoden ermittelt und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Finanzinstrumente	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte	Maximale Restlaufzeit	Nominalvolumen	Positive Marktwerte	Negative Marktwerte
in TEUR				2018	2017		
<b>Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung</b>							
Devisentermingeschäfte	64.037	211	-629	Feb2020	56.075	191	-2.437
Aktienderivate (MIP)	0	0	0	-	58.000	8.606	0
<b>Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte</b>							
davon							
Aktienderivate (PPS)	18.777	446	-2.554	März2021	18.526	11.123	0
Aktienderivate (MIP)	103.788	4.959	0	Aug2021	53.570	25.366	0
<b>Aktienderivate ohne Sicherungsbeziehung</b>							
Forderungen aus fälligen Aktienderivaten (MIP)	7.782	10.647	0	Jan2019	6.366	12.732	0

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

Zur Absicherung der Wertveränderung der Verpflichtung aus den Zusagen aus dem Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm sowie den MIP-Programmen hat die Software AG Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, die die Wertänderungsrisiken aus den Schwankungen der Software AG-Aktie eliminieren. Dementsprechend werden die Sicherungsgeschäfte sowie das sich auf die Aktienkursveränderung der Software AG beziehende Wertänderungsrisiko der

Verpflichtung zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. Da die wesentlichen Bedingungen der Verpflichtung und der Sicherungsgeschäfte übereinstimmen, kann eine prospektive Effektivität angenommen werden. Eine nähere Beschreibung der aktienorientierten Vergütungsprogramme befindet sich unter den „Sonstige Angaben“.

## PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

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

## HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

### Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

in TEUR	2018	2017
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	3.793	4.068

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

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

### Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten

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

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

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

in TEUR	2019	>1 Jahr	Gesamtverpflichtung*)
Fahrzeuge	2.306	2.675	4.981
Gebäude	882	950	1.832
Sachversicherungen	528	0	528
Geräte	162	405	567
<b>Gesamt</b>	<b>3.878</b>	<b>4.030</b>	<b>7.908</b>

\*) Gesamtverpflichtungen haben eine Restlaufzeit unter 5 Jahren

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

## BILANZ

in TEUR	2018	2017
<b>AKTIVA</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	61.911	69.102
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	56.858	63.144
davon sonstige Vermögensgegenstände	5.053	5.958
Sonstige Vermögensgegenstände	25.694	34.341
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	25.694	34.221
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	120
<b>PASSIVA</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	308.526	309.927
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	108.526	209.927
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	100.000	100.000
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	100.000	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.449	3.829
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	6.365	3.829
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	84	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	219.356	190.586
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	219.356	189.186
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	1.400
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	5.060	6.037
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	5.060	4.637
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	1.400
davon sonstige Verbindlichkeiten	214.296	184.549
Sonstige Verbindlichkeiten	24.805	17.745
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	24.805	17.745
davon aus Steuern	4.303	5.171

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TEUR	2018	2017
Sonstige betriebliche Erträge	17.524	15.494
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	5.187	6.486
Sonstige betriebliche Aufwendungen	55.286	55.057
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	4.966	5.789
Personalaufwand	119.905	121.813
davon für Altersversorgung	3.532	2.022
Erträge aus Beteiligungen	38.214	67.902
davon aus verbundenen Unternehmen	38.214	67.902
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.175	2.350
davon aus verbundenen Unternehmen	1.945	2.227
davon aus Abzinsung	0	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.141	4.887
davon an verbundene Unternehmen	1.392	1.693
davon aus Aufzinsung	921	770

## ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

### Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2018	2017
Dienstleistungen	99.431	110.439
Wartung	102.801	108.029
Nutzungsüberlassung	46.999	49.766
Software as a Service (SaaS)	4.372	0
	<b>253.603</b>	<b>268.234</b>
davon:		
Inland	44.669	46.019
USA	81.030	93.628
Sonstiges Ausland	127.904	128.587

### Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 5.187 (Vj. 6.486) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 2.899 (Vj. 5.232) Tausend Euro, Erträge aus der Zuschreibung von Beteiligungen 2.944 (Vj. 0) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 2.657 Tausend Euro sowie Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 2.258 (Vj. 1.808) Tausend Euro.

## Materialaufwand

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

## Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2018 auf 119.905 (Vj. 121.813) Tausend Euro. Der Rückgang in Höhe von 1.908 Tausend Euro resultiert u. a. mit 10.072 Tausend Euro aus den aktienorientierten Vergütungsprogrammen. Dem stehen erhöhte Aufwendungen in Höhe von minus 4.067 Tausend Euro im Zusammenhang mit Abfindungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder gegenüber (siehe hierzu auch Vergütungsbericht).

## Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Kosten für Computer/EDV 9.903 (Vj. 8.854) Tausend Euro, Intercompany-Verrechnungen 9.419 (Vj. 5.789) Tausend Euro, Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 8.080 (Vj. 6.081) Tausend Euro, Rechts- und Beratungskosten 6.155 (Vj. 4.828) Tausend Euro, Kursverluste aus Intercompany-Transaktionen 4.966 (Vj. 5.789) Tausend Euro sowie Kosten für Marketing 4.485 (Vj. 5.807) Tausend Euro enthalten. Darüber hinaus enthält der Posten Leasing- und Mietaufwendungen sowie Reisekosten von Mitarbeitern.

## Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen der folgenden Tochtergesellschaften:

	<b>in TEUR</b>
S.P.L. Software Ltd., Israel	23.293
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	11.709
Software AG Polska Sp. z. o.o., Polen	1.001
Software AG (Philippines), Inc., Philippinen	629
Software AG Belgium S.A., Belgien	599
Software A.G. Argentina S.R.L., Argentinien	565
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Türkei	418

## Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2018 Erträge aus Gewinnabführungen in Höhe von 22.924 (Vj. 24.194) Tausend Euro vereinnahmt. Dem standen im Geschäftsjahr Aufwendungen aus Verlustübernahmen in Höhe von 4 (Vj. 201) Tausend Euro gegenüber.

## Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2018 in Höhe von minus 966 (Vj. -2.537) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 2.175 (Vj. 2.350) Tausend Euro enthalten, die sich zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 3.141 (Vj. 4.887) Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

## Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 12.481 (Vj. 10.579) Tausend Euro das laufende Jahr und mit 236 (Vj. 639) Tausend Euro Vorjahre.

# SONSTIGE ANGABEN

## AKTIENOPTIONSPROGRAMME

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2018 ein Aufwand in Höhe von 10.935 (Vj. 20.608) Tausend Euro. Es wurden keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungstransaktionen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

## Management Incentive Plan 2018

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

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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



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

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

<b>Bestand zum 31.12.2017</b>	<b>1.464.122</b>
Gewährt	288.912
Verfallen	-378.226
<b>Bestand zum 31.12.2018</b>	<b>1.374.808</b>

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

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2018 bzw. 31. Dezember 2017 betragen:

<b>in EUR</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Tranche 1	1,02	6,61
Tranche 2	1,23	6,73
Tranche 3	1,43	6,81
Tranche 4	1,51	6,72

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2018 ein Aufwand in Höhe von 3.943 (Vj. 0) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 589 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 3.354 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2018 589 Tausend Euro.

## Management Incentive Plan 2017

Im Dezember 2016 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan 2017 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Dabei handelt es sich um europäische Standard-Kaufoptionen, für die ein Barausgleich vorgesehen ist. Die Zuteilung erfolgte in vier Tranchen, die sich nur anhand der Laufzeit unterscheiden. Für Vorstandsmitglieder ist die Auszahlung des Ausübungsgewinns an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche VWAP der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Der relevante Kurs entspricht dem Ausübungsziel (39,82 Euro) abzüglich seit Programmbeginn gezahlter Dividenden.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

Referenzkurs bei Ausgabe/Basispreis	33,18 EUR
Laufzeit der Rechte	
Tranche 1	36 Monate
Tranche 2	39 Monate
Tranche 3	42 Monate
Tranche 4	45 Monate
Ausübungsziel	39,82 EUR
Zur Erreichung der Ausübungshürde relevanter Zeitraum (nur für Vorstandsmitglieder relevant)	01.12.2018 bis 30.11.2019
Obergrenze	49,77 EUR

Unter dem Management Incentive Plan 2017 wurden im Dezember 2016 1.654.570 Rechte zugesagt, die sich gleichmäßig auf die vier Tranchen verteilen.

Die unter dem Management Incentive Plan 2017 zugesagten Rechte haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

<b>Bestand zum 31.12.2016</b>	<b>1.654.570</b>
Gewährt	167.206
Verfallen	-36.100
<b>Bestand zum 31.12.2017</b>	<b>1.785.676</b>
Gewährt	0
Verfallen	-82.575
<b>Bestand zum 31.12.2018</b>	<b>1.703.101</b>

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

Die beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2018 bzw. 31. Dezember 2017 betragen:

in EUR	2018	2017
Tranche 1	2,05	9,27
Tranche 2	2,35	9,08
Tranche 3	2,58	8,90
Tranche 4	2,57	8,58

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2018 ein Aufwand in Höhe von 2.092 (Vj. 3.260) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 2.442 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 4.534 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2018 2.850 (Vj. 5.292) Tausend Euro.

## Management Incentive Plan 2016

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan 2016 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte haben eine Ursprungslaufzeit von drei Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche VWAP der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in einem definierten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember des dritten Jahres der Laufzeit. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses begrenzt.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

Referenzkurs bei Ausgabe	25,94 EUR
Basispreis	0 EUR
Laufzeit der Rechte	3 Jahre
Ausübungsziel	30,00 EUR
Zur Erreichung der Ausübungshürde relevanter Zeitraum	01.12.2017 bis 30.11.2018
Obergrenze	51,88 EUR

Die Ausübungshürde wurde bereits im Dezember 2017 erreicht. Somit waren alle 411.199 zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Rechte unverfallbar.

Mit Ausnahme der bereits im Dezember im Zusammenhang mit dem vorzeitigen Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds ausgezahlten 32.722 Rechte sind alle weiteren 378.477 Rechte im Januar 2019 zur Auszahlung gekommen. Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2018 entsprach dem Auszahlungsbetrag pro Recht in Höhe von 35,49 (Vj. 43,34) Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2018 ein Ertrag in Höhe von 753 (Vj. Aufwand 7.516) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 1.407 (Vj. Aufwand 13.200) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 654 (Vj. Aufwand 5.684) Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Verbindlichkeit entsprechend dem Auszahlungsbetrag in Höhe von 13.432 Tausend Euro wurde im Januar 2019 an die Vorstände und Mitarbeiter ausgezahlt. Zeitgleich erfolgte der Zahlungseingang aufgrund der Ansprüche aus der Sicherung in Höhe von 10.647 Tausend Euro, die zum 31. Dezember 2018 unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen sind.

Die Rückstellung zum 31. Dezember 2017 betrug 17.079 Tausend Euro.

## Management Incentive Plan 2015 (MIP V)

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte hatten eine Laufzeit von drei Jahren.

Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2017 entsprach dem Ausübungsgewinn in Höhe von 42,44 Euro pro Recht.

Die zum 31. Dezember 2017 bestehende Verbindlichkeit entsprechend dem Auszahlungsbetrag in Höhe von 20.921 Tausend Euro wurde im Januar 2018 an die Vorstände und Mitarbeiter ausgezahlt. Zeitgleich erfolgte der Zahlungseingang aufgrund der Ansprüche aus der Sicherung in Höhe von 12.732 Tausend Euro.

### Management Incentive Plan 2007-2011 (MIP III)

In 2007 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Insgesamt wurden unter diesem Programm 7.342.500 Beteiligungsrechte an Vorstände und Führungskräfte ausgegeben.

Die vorgesehenen Performance-Ziele wurden mit Abschluss des Geschäftsjahres 2010 erreicht. Dementsprechend sind die Rechte seit diesem Zeitpunkt ausübbar.

Die Planbedingungen der Rechte sind wie folgt:

Standard-Kaufoption mit einem Basispreis von 24,12 Euro. Die Gesellschaft hat die Wahl zur Fremd- oder Eigenkapitalabgeltung. Es besteht eine Obergrenze bei 45,00 Euro, die den maximalen Erlös aus der Ausübung eines Rechts auf 20,88 Euro begrenzt.

Die Rechte haben eine verbleibende Laufzeit bis zum 30. Juni 2019.

Die unter dem Management Incentive Plan 2007-2011 (MIP III) gewährten Rechte haben sich in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Ausübungspreis je Recht in EUR	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit in Jahren	Aggregierter innerer Wert in TEUR
<b>Bestand per 01.01.2017</b>	<b>83.900</b>	<b>24,12</b>	<b>2,5</b>	<b>870<sup>*)</sup></b>
Ausgeübt	-71.500	24,12		
<b>Bestand per 31.12.2017</b>	<b>12.400</b>	<b>24,12</b>	<b>1,5</b>	<b>282<sup>*)</sup></b>
Ausgeübt	-6.650	24,12		
<b>Bestand per 31.12.2018</b>	<b>5.750</b>	<b>24,12</b>	<b>0,5</b>	<b>42<sup>*)</sup></b>
davon ausübbar zum 31.12.2018	5.750	24,12		

\*) basierend auf dem jeweiligen Jahresschlusskurs

Die im Geschäftsjahr 2018 erfolgten Ausübungen von 6.650 Rechten erfolgten zu einem gewichteten Durchschnittsaktienkurs von 41,34 Euro. Die Bedienung von 3.650 Rechten erfolgte mit eigenen Aktien. Die restlichen 3.000 Rechte wurden in bar bedient.

Die im Geschäftsjahr 2017 erfolgten Ausübungen von 71.500 Rechten erfolgten zu einem gewichteten Durchschnittsaktienkurs von 42,62 Euro. Die Bedienung erfolgte ausnahmslos mit eigenen Aktien.

Aus dem Programm entstand weder im abgelaufenen Geschäftsjahr noch im Geschäftsjahr 2017 ein Aufwand.

### Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share (PPS)-Programm ausgezahlt. Wie im Vorjahr wird der das Geschäftsjahr 2018 betreffende Anteil zum Februar 2019 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in PPS umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt.

Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2019 bis 2021 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. 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 bis zu sechs Jahre und vier Monate nach seinem Ausscheiden aus der Gesellschaft dieser 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 sechsten bis zehnten Handelstags nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS multipliziert. Die Entscheidung zur Ausübung ist der Gesellschaft zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag mitzuteilen. Die bis zum Auszahlungszeitpunkt der PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

Aus diesem Programm entstand im Geschäftsjahr 2018 ein Aufwand in Höhe von 5.653 (Vj. 4.561) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit einem Ertrag von 2.977 (Vj. Aufwand 12.307) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 8.630 (Vj. Ertrag 7.746) Tausend Euro aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem PPS-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2018 14.619 (Vj. 28.722) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2018 ausübaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2018 8.998 (Vj. 15.113) Tausend Euro.

## **VERGÜTUNG DES VORSTANDS GEMÄSS § 285 NR. 9 HGB**

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2018 inklusive der neu ausgegebenen MIP 2018 (Vj. MIP 2017) Aktienoptionen 19.070 (Vj. 18.573) Tausend Euro. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des neuen aktienbasierten Vergütungsprogrammes MIP 2018 in Höhe von 295 (Vj. 4.015) Tausend Euro. Dieser Wert wurde durch einen externen Gutachter ermittelt.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 88.022 (Vj. 113.985) zugesagte PPS in Höhe von 2.855 (Vj. 4.835) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten PPS hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 32,43 (Vj. 42,42) Euro pro PPS.

Insgesamt betragen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2018 3.204 (Vj. 5.187) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von minus 1.725 (Vj. 2.959) Tausend Euro. Die negativen Werte ergeben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellungen durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands haben sich gegenüber dem Vorjahr von 12.088 Tausend Euro um 6.406 Tausend Euro auf 5.682 Tausend Euro zum 31. Dezember 2018 reduziert. Dieser Rückgang resultiert aus dem Ausscheiden von Herrn Karl-Heinz Streibich.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 582 (Vj. 367) Tausend Euro.

Die Pensionsrückstellungen, nach Verrechnung mit Planvermögen, für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 8.486 (Vj. 8.654) Tausend Euro. Die Vorjahreszahl wurde um eine abgetretene Lebensversicherung angepasst. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 20.549 (Vj. 10.989) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als

Mitglieder des Group Executive Board tätig waren. Der Anstieg resultiert aus dem Ausscheiden von Herrn Karl-Heinz Streibich.

Weder im Geschäftsjahr 2018 noch im Geschäftsjahr 2017 hat die Software AG den Vorständen Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Vorstandsvergütung sind im Vergütungsbericht des zusammengefassten Lageberichts dargestellt.

## VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS GEMÄSS § 285 NR. 9 A SATZ 1 UND NR. 9 C HGB

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 614 (Vj. 612) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2018 noch im Geschäftsjahr 2017 hat die Software AG den Aufsichtsräten Vorschüsse oder Kredite gewährt. Sie ist für diese Personen auch keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Detaillierte Angaben zur Aufsichtsratsvergütung sind im Vergütungsbericht des zusammengefassten Lageberichts dargestellt.

## HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Gesamtaufwendungen für den Abschlussprüfer sowie den Konzernabschlussprüfer BDO AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das Geschäftsjahr 2018 betragen 932 (Vj. 887) Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 867 (Vj. 821) Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen sowie weitere 34 (Vj. 38) Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen und 31 (Vj. 28) Tausend Euro für Steuerberatungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen. Die Steuerberaterleistungen umfassen ausschließlich steuerliche Beratung im Zusammenhang mit der Abgabe von Steuererklärungen und E-Bilanzen.

## ZAHL DER MITARBEITER

In 2018 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (das heißt, Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

	2018	2017
Forschung und Entwicklung	377	368
Verwaltung	280	280
Wartung und Services	94	94
Vertrieb und Marketing	89	83
	<b>840</b>	<b>825</b>

## EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 31. Januar 2019 gab der Vorstand den Beschluss über die strategische Neuausrichtung (Projekt Helix) bekannt. Details zu der strategischen Neuausrichtung sind im Prognosebericht innerhalb des Lageberichts enthalten.

Darüber hinaus gab es in dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2018 und vor der Freigabe des Jahresabschlusses keine weiteren Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Jahresabschluss.

## ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 7. Februar 2019 abgegeben und am 28. Februar 2019 auf der Homepage unter [SoftwareAG.com/statement\\_de](https://www.softwareag.com/statement_de) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 31. Januar/1. Februar 2019 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter: [softwareag.com/erklaerung](https://www.softwareag.com/erklaerung).

## LEITUNGSORGANE DER SAG

### Mitglieder des Aufsichtsrats:



**Dr. Andreas Berezcky**  
Dr.-Ing. Maschinenbau  
Anteilseigner-Vertreter  
Vorsitzender

Produktionsdirektor  
ZDF, Mainz (bis 31. Dezember 2018)  
Wohnhaft: Aachen

Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats  
GFT Technologies SE, Stuttgart



**Guido Falkenberg**  
Dipl.-Informatiker  
Arbeitnehmer-Vertreter  
Stellvertretender Vorsitzender

Mitarbeiter der Software AG, Darmstadt  
Wohnhaft: Mühlthal-Traisa

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine



**Eun-Kyung Park**  
Dipl.-Kauffrau  
Anteilseigner-Vertreterin

Geschäftsführerin  
SevenOne AdFactory GmbH,  
Unterföhring  
bis 31. August 2018  
Geschäftsführerin (Vorsitzende)  
ProSiebenSat.1 Digital GmbH,  
Unterföhring  
und  
Geschäftsführerin  
ProSiebenSat.1 TV Deutschland GmbH,  
Unterföhring  
ab 1. September 2018  
Wohnhaft: München

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
ad pepper media International N.V.,  
Amsterdam, Niederlande



**Alf Henryk Wulf**  
Dipl.-Ingenieur  
Anteilseigner-Vertreter

Vorstandsvorsitzender  
GE Power AG, Mannheim  
(bis 31. Dezember 2018)  
Wohnhaft: Stuttgart

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
Pfiisterer Holding AG, Winterbach  
(ab 5. Juli 2018)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
1NCE GmbH, Köln  
(ab 1. Januar 2018)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
DEA Deutsche Erdoel AG, Hamburg
- Mitglied des Aufsichtsrats  
GE Grid GmbH, Frankfurt am Main



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

Mitglied des Vorstands Software AG-  
Stiftung, Darmstadt  
Wohnhaft: Seeheim-Jugenheim

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
Amryt Pharma plc, Dublin, Irland



**Christian Zimmermann**  
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker  
Arbeitnehmer-Vertreter

Mitarbeiter der SAG Deutschland GmbH,  
Darmstadt  
Wohnhaft: Alsbach-Hähnlein

Weitere Aufsichtsratsmandate:

- Keine



## Mitglieder des Vorstands:



**Sanjay Brahmawar**  
MBA in Finance & Marketing und  
Bachelor im Bauingenieurwesen

Vorstandsvorsitzender  
Global Human Resources, Global Legal,  
Global Information Services (IT),  
Corporate Communications, Global  
Processes, Audits & Quality und  
Corporate Office  
(ab 1. August 2018)  
Wohnhaft: München

Aufsichtsratsmandate:  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine
- Keine



**Karl-Heinz Streibich**  
Dipl.-Ingenieur (FH)  
Nachrichtentechnik

Vorstandsvorsitzender  
Global Human Resources, Global Legal,  
Global Information Services (IT),  
Corporate Communications, Global  
Processes, Audits & Quality und  
Corporate Office  
(bis 31. Juli 2018)  
Wohnhaft: Frankfurt am Main

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
Siemens Healthineers AG, Erlangen  
(ab 1. März 2018)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats  
Dürr AG, Bietigheim-Bissingen  
(ab 1. Januar 2018)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
WITTENSTEIN SE, Igersheim  
(nicht börsennotiert)  
(ab 19. September 2017)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
Deutsche Telekom AG, Bonn  
(ab 1. Oktober 2013)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
Deutsche Messe AG, Hannover  
(nicht börsennotiert)  
(ab 1. Januar 2013)

Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine



**Eric Duffaut**  
Hochschulabschluss in  
Wirtschaftswissenschaften, Finanzen  
und Business Management (Master)

Vertriebsvorstand  
Global Sales, Marketing, Consulting  
Services und Support  
(bis 31. Oktober 2018)  
Wohnhaft: Frankfurt am Main

Aufsichtsratsmandate:  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine
- Keine



**Dr. rer. nat. Wolfram Jost**  
Dipl.-Kaufmann

Technologievorstand  
Product Management, Product  
Marketing, Analyst Relations, CTO  
Community, Strategic Customer  
Programs  
(bis 8. Januar 2019)  
Wohnhaft: Schmelz

Aufsichtsratsmandate:  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine
- Keine



**John Schweitzer**  
Bachelor of Science  
in Wirtschaft und Finanzen

Vertriebsvorstand  
Global Sales, Marketing, Consulting  
Services und Support  
(ab 1. November 2018)  
Wohnhaft: Los Gatos, California, USA

Aufsichtsratsmandate:  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine
- Keine



**Dr. Stefan Sigg**  
Dipl.-Mathematiker

Entwicklungsvorstand  
Product Development and Delivery,  
Research and University Alliances,  
Global Support, Product Design and  
Architecture, R&D Operations and  
Shared Services  
Wohnhaft: Heidelberg

Aufsichtsratsmandate:  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine
- Keine



**Arnd Zinnhardt**  
Dipl.-Kaufmann

Finanzvorstand  
Finanzwesen, Controlling, Treasury,  
Steuern, M&A, Business Operations,  
Investor Relations, Globaler Einkauf  
Wohnhaft: Königstein im Taunus

Aufsichtsrats- und  
vergleichbare Mandate:  
  
Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Mitglied des Verwaltungsrats  
Landesbank Hessen-Thüringen  
Girozentrale, Frankfurt am Main
- Member of the Board of Directors  
Software AG (UK) Limited, Derby,  
Großbritannien
- Member of the Board of Directors  
Software AG Inc., Reston, VA, USA

Darmstadt, den 1. März 2019

**Software AG**

.....

S. Brahmawar

.....

J. Schweitzer

.....

Dr. S. Sigg

.....

A. Zinnhardt

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im zusammengefassten Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft sowie des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft sowie des Konzerns beschrieben sind.

Darmstadt, den 1. März 2019

**Software AG**

.....

S. Brahmawar

.....

J. Schweitzer

.....

Dr. S. Sigg

.....

A. Zinnhardt

# ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

<b>Grundlagen des Konzerns</b>	<b>32</b>	<b>Chancen- und Risikobericht</b>	<b>106</b>
Organisation und Konzernstruktur	32	Chancen- und Risikomanagement	106
Geschäftstätigkeit	33	Gesamtaussage zur Chancen- und Risikosituation des Konzerns	122
Strategie und Ziele	45	Rating der Software AG	123
Unternehmensinternes Steuerungssystem	47	<b>Vergütungsbericht</b>	<b>124</b>
Forschung und Entwicklung	51	Zufluss	125
<b>Wirtschaftsbericht</b>	<b>56</b>	Gewährte Zuwendungen	134
Überblick über den Geschäftsverlauf	56	Einjährige variable Vergütung	134
Ertragslage des Konzerns	60	Mehrjährige variable Vergütung	134
Finanz- und Vermögenslage des Konzerns	72	Vergütung des Vorstands im Vorjahr 2017	139
Finanz- und Vermögenslage der Software AG	78	Vergütung des Aufsichtsrats	140
<b>Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung</b>	<b>80</b>	<b>Übernahmerechtliche Angaben</b>	<b>142</b>
Grundlagen	80	Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte	142
Verhaltenskodizes sowie Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen	84	Bedingtes Kapital	142
Aspekte	86	Genehmigtes Kapital	142
<b>Prognosebericht</b>	<b>100</b>	Aktienrückkauf	142
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren	100	Bedeutende Aktionäre	142
Erwartete Ertragslage	103	Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen	142
Erwartete Finanzlage	105	Wechsel der Unternehmenskontrolle	142
		<b>Erklärung zur Unternehmensführung</b>	<b>143</b>

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

# GRUNDLAGEN DES KONZERNS

## Organisation und Konzernstruktur

### Rechtliche Konzernstruktur

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

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

Zwischen der Software AG und drei deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine Matrixorganisation auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Insgesamt besteht die Unternehmensfamilie aktuell aus 82 verbundenen Unternehmen, zehn davon sind inländische Gesellschaften, während die übrigen weltweit verteilt sind. Damit stellt sich der [Konzolidierungskreis](#) der Software AG wie im Konzernanhang unter Ziffer [2] aufgeführt dar.

[S. 156](#)

### Wesentliche Standorte

Mit einem breit aufgestellten Vertriebs- und Partnernetzwerk sucht die Software AG als global agierender Konzern die geografische Nähe zu ihren Kunden. Sie ist deshalb weltweit an mehr als 70 Standorten für ihre Kunden tätig und deckt alle Kontinente ab. Hauptsitz der Gesellschaft ist Darmstadt (Deutschland). Die größten Standorte befinden sich neben Darmstadt in Bangalore (Indien), Madrid (Spanien), Or-Yehuda (Israel) und Reston (USA). Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten sowie aufstrebenden und zukunftsreichen Regionen.

### Mitarbeiter

Weltweit beschäftigt die Software AG 4.763 (Vj. 4.596) Mitarbeiter. Umgerechnet auf Vollzeitkräfte ist das ein Zuwachs von 4 Prozent. Die Mitarbeiter lassen sich den vier Funktionsbereichen Consulting und Services, Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing sowie Verwaltung zuordnen. Weltweit verteilen sich die Beschäftigten wie folgt über die Funktionen und Länder:

#### Mitarbeiter nach Funktionen und Ländern

Vollzeitkräfte	31.12.2018	31.12.2017	+/- in %
<b>Insgesamt</b>	<b>4.763</b>	<b>4.596</b>	<b>4</b>
Consulting und Services	1.901	1.935	-2
Forschung und Entwicklung	1.310	1.176	11
Vertrieb und Marketing	926	861	8
Verwaltung	626	624	0
Deutschland	1.243	1.201	3
Indien	895	823	9
USA	580	575	1
Andere Länder	2.045	1.997	2

Im zentralen Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) wurde die Mitarbeiterzahl um 11 Prozent aufgestockt, wobei die neuen F&E-Mitarbeiter überwiegend für die Weiterentwicklung neuer Produkte eingesetzt werden. Die Akquisition von Built.io, einem Marktführer für hybride und Cloud-Integration, sowie der weitere Aufbau der indischen F&E-Standorte führten zu einem Anstieg der Mitarbeiterzahl in Indien um 9 Prozent.

### Leitung und Kontrolle

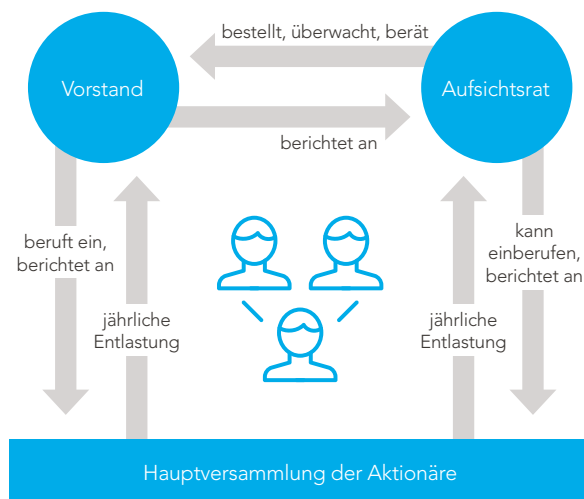
Der Vorstand der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Sanjay Brahmawar, dem Chief Financial Officer (CFO) Arnd Zinnhardt, dem Chief Revenue Officer (CRO) John Schweitzer und dem Chief Product Officer (CPO) Dr. Stefan Sigg. Alle Mitglieder des Vorstands sowie die personellen Veränderungen im Geschäftsjahr 2018 werden im Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#) vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten.

[S. 215](#)

[S. 214](#)

Der Aufsichtsrat der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst im Geschäftsjahr 2018 sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG. Weitere Informationen zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats enthält der Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#).

### Corporate-Governance-Struktur



## Geschäftstätigkeit

### Geschäftsmodell

Die Software AG unterstützt die digitale Transformation von Unternehmen. Für diese ist der Aufbau eigener Softwarekompetenz die Voraussetzung für Differenzierung, Innovation und Wachstum in der digitalen Welt. Als branchenübergreifender Technologiedienstleister verfügt die Software AG über ein führendes und herstellerunabhängiges Lösungsportfolio. Damit gewährt sie ihren Kunden Investitionsschutz für die bereits vorhandene IT-Architektur. Gleichzeitig gelingt mit den Produkten der Software AG die technische Modernisierung von Geschäftsmodellen. Die individuell angepassten Softwarelösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden, setzen auf den vorhandenen IT-Landschaften auf und machen diese flexibel nutzbar, sodass sich Prozesse und Anwendungen schnell und einfach an wechselnden Marktanforderungen ausrichten lassen. Darüber hinaus begleitet die Software AG die digitale Transformation ihrer Kunden mit maßgeschneiderten Beratungsservices und umfassendem

IT-Know-how. Das Geschäftsmodell lässt sich in die Erlösarten Lizenzen, Wartung, SaaS und Dienstleistungen unterteilen. Diese bilden die Grundlage für den finanziellen Geschäftserfolg. Nähere Informationen zur Strategie der Software AG finden sich im nachfolgenden Kapitel [Strategie und Ziele](#).

[S. 45](#)

### Geschäftsbereiche

Die operative Geschäftstätigkeit der Software AG gliederte sich im Berichtsjahr 2018 in die nachfolgenden drei Bereiche. Diese bilden gleichzeitig die Unternehmensstruktur ab:

- Geschäftsbereich Digital Business Plattform (DBP)
- Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N)
- Geschäftsbereich Consulting

In den Geschäftsbereichen DBP und A&N werden sowohl Lizenzträge als auch Wartungserlöse für die Softwareprodukte des Unternehmens erzielt. Im Bereich Consulting werden kundenspezifische Beratungsleistungen im Wesentlichen für die unternehmenseigenen Produkte erbracht. Ein Überblick über die Entwicklung der Geschäftsbereiche im Geschäftsjahr 2018 findet sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts im Abschnitt [Segmentberichterstattung](#).

[S. 68](#)

### Bereich Digital Business Plattform

Für die Anforderungen der digitalen Transformation bietet die Software AG die weltweit erste Plattform für durchgängige Prozesse auf Basis offener Standards an. Die Plattform integriert fünf Bausteine: Business- & IT-Transformation, Data & Analytics, Process & Applications, Integration & API sowie Devices. Mit der DBP können Unternehmen und öffentliche Organisationen ihre Digitalisierung vorantreiben, indem sie Prozesse optimieren, Innovationen implementieren, agile Geschäftsanwendungen entwickeln, ihre Effizienz steigern und Absatzchancen in Echtzeit nutzen. Die Umsätze aus dem zukunftsweisenden IoT-Geschäft werden eigenständig ausgewiesen. Mit modularen, herstellerneutralen Lösungen setzt die DBP auf vorhandenen Systemen auf, sodass innovative Anwendungen noch schneller und flexibler entwickelt und integriert werden können. Dieser Bereich ist der Wachstumsmotor der Software AG, der durch intensive Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen sowie gezielte Technologieakquisitionen ausgebaut wird.

## Bereich Adabas & Natural

Das Geschäft mit Applikationen basierend auf A&N ist der Ursprung der Software AG. Für eine große Kundenbasis, darunter viele renommierte Großunternehmen und öffentliche Institutionen, sind diese Applikationen – und damit A&N – eine unverzichtbare Schlüsseltechnologie. Adabas ist ein etabliertes, effizientes Datenbankmanagementsystem für alle Plattformen. Adabas ist in der Lage, mehr als 320.000 Zugriffe bzw. 80.000 Transaktionen pro Sekunde zu verarbeiten. Natural ist eine Entwicklungsumgebung und Basis für Hunderttausende von Softwareanwendungen, die die Kernprozesse großer Unternehmen aller Branchen unterstützen. A&N ist für digitale Geschäftsmodelle optimiert, ermöglicht die Nutzung aller modernen Entwicklungsstandards und -tools und kann auf jeder Infrastruktur – vom Großrechner bis zur Cloud – betrieben werden. Die Fähigkeiten der Software AG im Bereich der Digitalisierung dieser Anwendungen wurden durch die im August 2016 akquirierte Technologie von CONNX Solutions Inc. ergänzt. Damit hilft die Software AG einer Vielzahl langjähriger Kunden, ihre Investitionen zu schützen und die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle zu beschleunigen. Denn die A&N-Produkte sind bereits seit nahezu 50 Jahren in den IT-Landschaften großer Unternehmen und öffentlicher Verwaltungen etabliert.

## Bereich Consulting

Der Geschäftsbereich Consulting konzentriert sich im Wesentlichen auf Projekte und Services rund um die eigenen Softwareprodukte. Mit ihrer ausgewiesenen Markterfahrung und Branchenkompetenz leisten die Berater der Software AG wichtige Arbeit für den Produktvertrieb der Bereiche DBP sowie A&N und unterstützen die Kunden bei der Implementierung der Systeme und der digitalen Ablauforganisation. Somit stellt die Software AG eine ganzheitliche Begleitung ihrer Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen sicher.

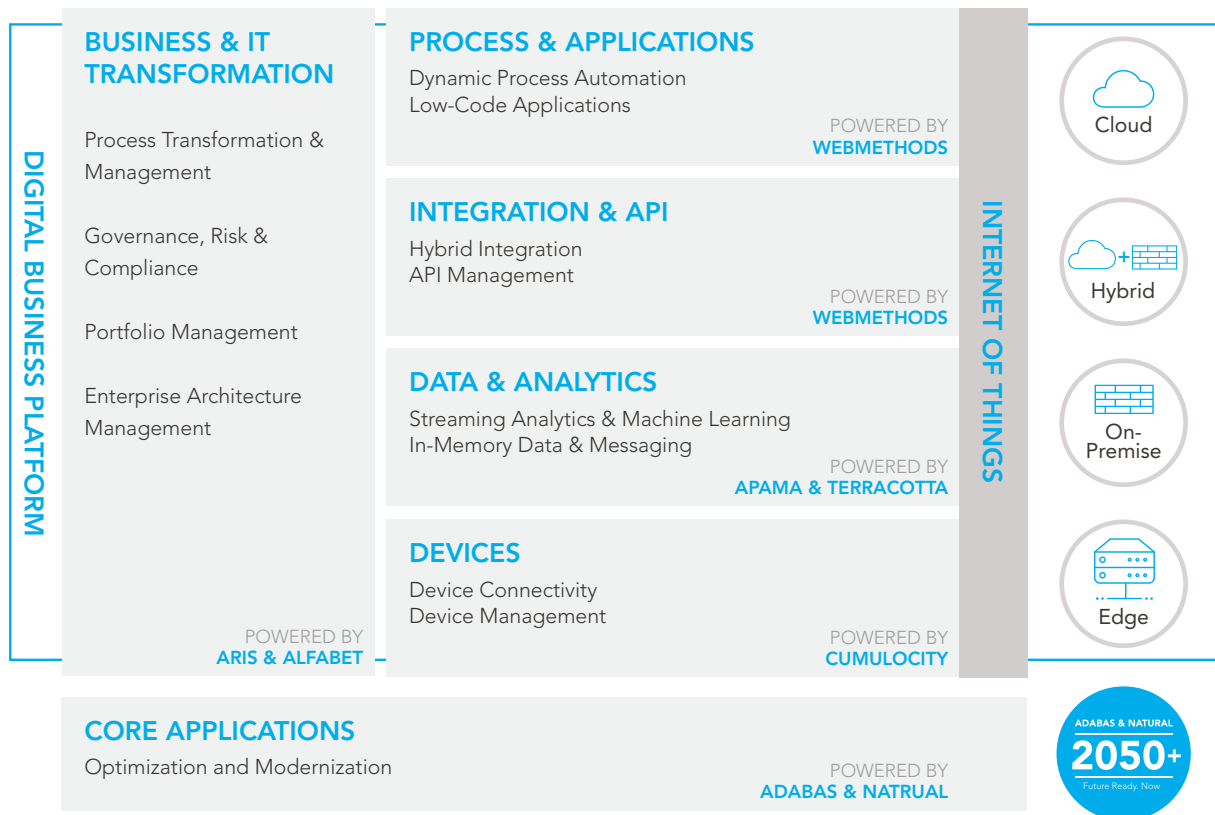
## Produkt- und Markenportfolio

Die Produktfamilien ARIS, Alfabet, Apama, Built.io, Cumulocity, Terracotta, TrendMiner, webMethods und Zementis sind dem Geschäftsbereich DBP zugeordnet. Adabas und Natural bilden das Produktangebot des Geschäftsbereichs A&N. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen umfassend zu unterstützen. Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Produktfamilien sechs Modulen zugeordnet, die alle Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen abdecken:

- **Business- & IT-Transformation:** Die ARIS-Produkte optimieren Geschäftsprozesse, von der Strategie und Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Die Alfabet-Software verzahnt die Transformation von Geschäftsprozessen auf allen Ebenen eng mit den daraus folgenden Anpassungen der IT-Systeme.
- **Data & Analytics:** Diese Plattform umfasst die Produkte Terracotta und Apama Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit. Vorausschauende Analysen (Predictive Analytics) ermöglicht die Zementis-Produktfamilie mit ihren Funktionen für Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinenlernen. Seit Juni 2018 gehört auch die auf visuelle Datenanalyse spezialisierte TrendMiner-Produktfamilie zu diesem Modul. TrendMiner ist eine intuitiv bedienbare, webbasierte Analyseplattform für die flexible Visualisierung industrieller Prozesse und Messdaten.
- **Process & Applications:** Die Produkte webMethods Business Process Management und webMethods AgileApps dienen dem Management agiler Anwendungen und Prozesse.
- **Integration & API:** Mit den Lösungen webMethods Integration und webMethods API Management lassen sich Systeme und Prozesse über Anwendungsprogrammierschnittstellen (Application Programming Interfaces, APIs) integrieren. Mit der Akquisition von Built.io im September 2018 wurden die Integrationsfunktionen von webMethods sowie das API-Portfolio einer schnell wachsenden Entwickler-Community zugänglich gemacht und damit ein nahezu unerschöpfliches Innovationspotenzial eröffnet.
- **Devices:** Das Cumulocity-Produktportfolio beinhaltet eine Reihe vorkonfigurierter Produkte und Lösungen für Condition Monitoring, Predictive Maintenance und Track & Trace sowie Funktionen für das schnelle und unkomplizierte Management von Geräten und Sensoren für das IoT.
- **A&N:** Komplettiert wird das Produktspektrum durch das A&N-Themenfeld (Transaktionsverarbeitung). Mit der Agenda Adabas & Natural 2050+ möchte die Software AG das A&N-Produktportfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterentwickeln und unterstützen. Zu den Innovationsbereichen gehören die Mainframe-Optimierung, die Digitalisierung der geschäftskritischen A&N-Applikationen sowie die Unterstützung von DevOps mit NaturalONE.



## Produktportfolio



Das DBP-Portfolio ist cloudfähig und kann sowohl On-Premise als auch in einer hybriden Umgebung laufen. Dazu stellte die Software AG im November 2018 ihre neue Software AG Cloud vor: eine hochmoderne, offene Cloud-Plattform für Unternehmen, über die sowohl einfache Apps als auch komplexe, cloudfähige Unternehmens- und IoT-Anwendungen erstellt, getestet, implementiert und verwaltet werden können.

### Beurteilung des Produktportfolios

Nach Ansicht der Software AG bestätigen die Beurteilungen unabhängiger Marktforschungsinstitute die Strategie des Unternehmens und belegen die Qualität des Produkt- und Serviceangebots. Die Software AG sieht ihr Portfolio seit Jahren an der Spitze der Rangliste von Marktanalysten.

Im Geschäftsjahr 2018 wurde die Software AG wie folgt positioniert:

#### Ein Leader

Das Analysehaus **Gartner**<sup>1</sup> hat die Software AG in den folgenden Forschungsarbeiten als einen „Leader“ positioniert:

- „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“<sup>2</sup>
- „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“<sup>3</sup>
- „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Gartner Inc. (nachfolgend „Gartner“) spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen aus und empfiehlt IT-Anwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen oder anderen Bezeichnungen auszuwählen. Die Gartner-Forschungspublikationen repräsentieren die Meinungen des Gartner-Forschungsbereichs, ihre Inhalte dürfen nicht als Tatsachen interpretiert werden. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus, das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Die Gartner-Reports, die in diesem Dokument genannt werden, geben Meinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner im Rahmen eines kombinierten Abonnementservices veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenbeschreibungen. Die Aussagen jedes Gartner-Reports beziehen sich auf das ursprüngliche Publikationsdatum des Reports (und nicht auf das Publikationsdatum dieses Geschäftsberichts). Die in den Gartner-Reports zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne Vorankündigung geändert werden.

<sup>2</sup> Gartner „Magic Quadrant for Full Life Cycle API Management“, Paolo Malinverno, Mark O’Neill, 30. April 2018.

<sup>3</sup> Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Samantha Searle, Marc Kerremans, 22. Oktober 2018.

<sup>4</sup> Gartner „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“, Daniel B. Stang, Stefan Van Der Zijden, 28. November 2018.

### Ein Leader

Das Analysehaus **Forrester** hat die Software AG in den folgenden Reports als einen „Leader“ positioniert:

- „The Forrester Wave™: Operational Intelligence for B2B Integration, Q1 2018“<sup>5</sup>
- „The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q4 2018“<sup>6</sup>

### Ein Strong Performer

Zudem bezeichnet **Forrester** die Software AG in dem folgenden Report als einen „Strong Performer“:

- „The Forrester Wave™: Industrial IoT Software Platforms, Q3 2018“<sup>7</sup>

### Ein Niche Player

Als ein „Niche Player“ wird die Software AG von **Gartner** in der folgenden Forschungsarbeit geführt:

- „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“<sup>8</sup>

Daneben belegte die Software AG für das Geschäftsjahr 2018 in der internationalen Rangliste „2018 IoT Application Enablement Scorecard“ des IoT-Analysehauses

**MachNation** den ersten Platz.<sup>9</sup>

## Marktpositionierung

### Absatzmärkte

Die Software AG zeichnet sich durch eine globale Marktdeckung aus. Um weitere Synergien im Wirtschaftsraum Europa, Naher Osten und Afrika (Europe, Middle East and Africa, EMEA) zu heben, hat die Software AG ihre regionale Vertriebs- und Marktstruktur optimiert. Seit dem 1. Januar 2018 wird die Region EMEA in die Regionen DACH und die übrige EMEA-Region der nicht deutschsprachigen Länder gegliedert. Die geografischen Absatzmärkte teilen sich in folgende fünf Regionen auf:

Regionen	Absatzmärkte
Nordamerika	USA Kanada
Südamerika	Lateinamerika (LATAM)
DACH	Deutschland Österreich Schweiz
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)	Alle nicht deutschsprachigen EMEA-Länder
Asien-Pazifik und Japan (APJ)	Australien Japan Asien und China

Der nordamerikanische Markt ist als weltweit größter IT-Markt wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG. Gemessen am Anteil des Gesamtumsatzes folgen dahinter die Regionen EMEA, DACH, APJ und LATAM. In der EMEA-Region sind Großbritannien und Frankreich die wichtigsten Absatzmärkte. Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten wie in aufstrebenden Zukunftsmärkten.

Neben der geografischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte auch nach Branchen aufteilen. Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen führenden Großunternehmen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Dienstleistungsbranche (einschließlich Outsourcing) fest etabliert. Daneben sind die Fertigungsindustrie, der Dienstleistungssektor, die Transport- und Logistik- sowie die Telekommunikations- und Medienbranche wichtige Absatzmärkte. Informationen zum [Produktumsatz nach Regionen](#) und [Produktumsatz nach Branchen](#) im Geschäftsjahr 2018 finden sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts.

Das Geschäftsverhalten der Software AG orientiert sich an hohen ethischen Standards. Die Software AG vertreibt weder Produkte oder Dienstleistungen, die in bestimmten Märkten nicht erlaubt sind, noch verkauft sie Produkte oder Dienstleistungen, die seitens der Stakeholder infrage gestellt werden oder die in der öffentlichen Diskussion stehen.

[S. 62](#)

<sup>5</sup> The Forrester Wave™: Operational Intelligence for B2B Integration, Q1 2018, Forrester Research, Inc., 27. Januar 2018.

<sup>6</sup> The Forrester Wave™: API Management Solutions, Q4 2018, Forrester Research, Inc., 29. Oktober 2018.

<sup>7</sup> The Forrester Wave™: Industrial IoT Software Platforms, Q3 2018, Forrester Research, Inc., 9. August 2018.

<sup>8</sup> Gartner „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“, Eric Goodness et al., 10. Mai 2018.

<sup>9</sup> MachNation: 2018 IoT Application Enablement Scorecard, Januar 2018.

## Wettbewerbssituation

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

[S. 35](#) Zahlreiche [Analystenstudien](#) belegen, dass sich die Software AG unter diesen verschärften Bedingungen weltweit als einer der führenden Anbieter im Bereich digitaler Geschäftsplattformen etabliert hat. Die Zusammensetzung des Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen sowie von Maschinen und Geräten und die Entwicklung neuer, adaptiver Applikationen ist auf dem Weltmarkt in seiner Spezialisierung einmalig. So kann die Software AG ihre Kunden ganzheitlich bei der unternehmensweiten, digitalen Transformation unterstützen – von der Planung über die Integration bis hin zur Auswertung, Analyse und zu automatisierten Entscheidungen.

Die Software AG setzt sich durch ihre unabhängige Position klar vom Wettbewerb ab und kann so im hart umkämpften Softwaremarkt ihre Wettbewerbsposition weiter festigen. Zusammengefasst leiten sich daraus die folgenden zentralen **Differenzierungsmerkmale** ab:

## Alleinstellungsmerkmale der Software AG

Hersteller-unabhängiges Portfolio	Die Software AG ermöglicht die Verknüpfung unterschiedlicher Systeme und Technologien verschiedener Anbieter – heute und in Zukunft.
Integrierte Plattform	Die DBP ist bereits auf Detailebene integriert. Im Fokus steht deshalb von Anfang an die Vernetzung auf Unternehmensebene, um so neue Erkenntnisse und Chancen aufzudecken.
Zuverlässig und bewährt	Seit fast 50 Jahren arbeitet die Software AG vertrauensvoll mit Tausenden führenden Unternehmen in über 70 Ländern zusammen. Gartner, Forrester und andere Marktanalysten zählen die Software AG aufgrund ihrer hohen Innovationskraft jedes Jahr erneut zu den Technologieführern.
Die richtige Größe	Die Software AG ist einerseits groß genug, um Großunternehmen zu unterstützen, andererseits ist sie agil genug, um auf individuelle Kundenanforderungen adäquat einzugehen.
Schneller Return on Investment	Digitalisierung ist für die Software AG nur der Ausgangspunkt. Denn es geht darum, die Potenziale zur Marktdifferenzierung an der Schnittstelle der Technologien zu erkennen und auszuschöpfen. Hierbei unterstützt die Software AG ihre Kunden.
Konsequente Kundenorientierung	Ziel der Software AG ist es, Innovationen gemeinsam mit den Kunden zu entwickeln und eng auf Managementebene zusammenzuarbeiten.

Mit diesen Differenzierungsmerkmalen entspricht die Software AG dem zunehmenden Bedarf der Kunden nach maßgeschneiderten Lösungen auf höchstem Qualitätsniveau. Mit ihren Produkten zur Prozessverbesserung, zur digitalen Transformation und zu IoT-Technologien positioniert sie sich zudem in wichtigen Wachstumsmärkten.

Der **Marktzugang** hat sich insbesondere in den Kernmärkten Europas, in denen die Software AG eine kritische Größe erreicht hat, weiter verbessert. Zudem hat das Unternehmen die Basis für eine effektive Marktbearbeitung und eine höhere Vertriebsproduktivität durch ein fokussiertes, skalierbares Go-to-Market-Modell geschaffen. Ergänzt wird diese Ausrichtung durch die Erweiterung des Partnernetzwerks sowie durch enge Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Weitere Informationen zum Thema strategische Partnerschaften und Kooperationen finden sich in den nachfolgenden Abschnitten [Vertrieb](#), [Kunden](#) und [Partner](#). Informationen zum wissenschaftlichen Beirat der Software AG finden sich im Kapitel [Forschung und Entwicklung](#).

[S. 38](#)

[S. 51](#)

## Branchenumfeld und Einflussfaktoren

Das Wachstum der Software AG wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst. Zentrale externe Einflussgrößen sind die Konjunktur weltweit, insbesondere in den großen Märkten Europa und Nordamerika, sowie die Entwicklung des globalen IT-Markts. Wie sich diese Faktoren im Berichtsjahr 2018 auf das Geschäft der Software AG ausgewirkt haben, ist im Kapitel [Überblick über den Geschäftsverlauf](#) des Wirtschaftsberichts dargestellt.

[S. 56](#)

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

[S. 119](#)

## Vertrieb

Mit ihrem kundenzentrierten, wertorientierten Vertriebsansatz und einem kontinuierlich wachsenden globalen Partnernetzwerk hat die Software AG die Grundlage für eine starke Marktposition auch im Berichtsjahr 2018 weiter gefestigt. Die Software AG versteht sich als ein „Trusted Advisor“ für die digitale Transformation, der mit mehr als 1.800 Consultants und Vertriebsmitarbeitern einen Mehrwert für seine Kunden schafft und langfristig zu deren Erfolg beiträgt.

Um den Marktveränderungen gerecht zu werden, hat die Software AG 2018 auch eine neue Preis- und Lizenzstruktur eingeführt. Über 250 Produkte wurden zu anwenderfreundlichen, leicht handhabbaren Lösungspaketen zusammenfasst. Die neue Preisstruktur gibt Kunden mehr Flexibilität: Sie können nicht nur ihre bevorzugte Implementierungsmethode frei wählen (On-Premise-, Cloud- oder hybride Systeme) sondern auch entscheiden, wie sie bestimmte Produkte erwerben wollen (Dauerlizenz, abonnement- oder nutzungsbasiert). Dies ist ein weiterer Schritt hin zu einer stärkeren Kundenorientierung.

Zu den Vertriebs- und Marketingaktivitäten gehörten auch zahlreiche Messe- und Kundenveranstaltungen, auf denen die Software AG ihr innovatives Produktportfolio präsentiert und mit Kunden, Interessenten, Partnern und Branchenexperten interagiert:

- **IoT Innovation Tour:** Im Rahmen der IoT Innovation Tour 2018 stellte die Software AG in Deutschland, Österreich und der Schweiz gemeinsam mit Siemens, Deutsche Telekom, Dell und anderen Partnern über 600 Kunden ihr Portfolio für das Internet der Dinge vor. Stationen der Tour waren Hamburg, Stuttgart, München, Düsseldorf, Wien und Zürich.
- **35. Deutscher Logistik-Kongress:** Vom 17. bis 19. Oktober fand unter dem Motto „Digitales trifft Reales“ einer der größten Fachkongresse der Logistik in Berlin statt. Mehr als 3.500 Fachbesucher, 200 Aussteller und 180 Fachjournalisten diskutierten über die Herausforderungen der Digitalisierung in der Branche. Die Software AG gehörte zu den größten Ausstellern des Kongresses. In vier Showcases informierte sie ausführlich über die Themen Smart Goods, digitale Supply-Chain, Mobilität der Zukunft und Blockchain sowie über die „Cloud der Dinge“, das gemeinsame Angebot mit T-Systems. Zahlreiche Logistiker nutzten die Möglichkeiten zum Austausch mit den Experten der Software AG.
- **SPS IPC Drives:** Mit ihrem einzigartigen Konzept bildet die SPS das komplette Spektrum der smarten und digitalen Automation ab – vom einfachen Sensor bis hin zu intelligenten Lösungen, vom heute Machbaren bis hin zur Vision einer umfassend digitalisierten Industrielwelt. Die SPS fungiert als Ideengeber und ist Innovationsplattform. Mit rund 1.600 Ausstellern und 66.000 Besuchern war sie 2018 erneut das Highlight

der Automatisierungsbranche. Die Software AG präsentierte sich am eigenen Stand und an Partnerständen von Dell EMC, Pepperl+Fuchs und ADAMOS. Ab 2019 wird die SPS IPC Drives einen neuen Namen tragen: SPS – Smart Production Solutions.

- **Bosch ConnectedWorld:** Das IoT ist und bleibt ein Topthema. Die Marktführer werden ihre Zusammenarbeit intensivieren; künstliche Intelligenz und Maschinenlernen durchdringen die übrig bleibenden IoT-Plattformen. Die Software AG als Anbieter strategischer Softwarekomponenten für führende IoT-Plattformen stellte auf der Bosch ConnectedWorld aus und zeigte, wie ihre DBP Digitalisierungs- und (I) IoT-Projekte in jeder Phase unterstützt.
- **Smart Country Convention:** Zusammen mit SAP stellte die Software AG auf dem Kongress Smart Country Convention in Berlin eine gemeinsame Lösung für die Implementierung von Smart-City-Initiativen vor. Die gemeinsame Smart-City-Plattform der beiden Unternehmen ermöglicht es Städten, Gemeinden und Landkreisen, ihre individuellen Smart-City-Vorhaben eigenverantwortlich umzusetzen und ihren Bürgern neue intelligente Services unter anderem in den Bereichen Verkehr, Energie, Umwelt, Health Care und E-Government anzubieten.
- **Hannover Messe:** Unter dem Motto „Integrated Industry – Connect & Collaborate“ konnten die Besucher sich vom 23. bis 27. April über die aktuellen Trends im Bereich Industrie 4.0 informieren und Einblicke in reale Anwendungsszenarien gewinnen. Die Software AG war auf der Hannover Messe als Partner in der Siemens MindSphere Lounge prominent vertreten. Auch auf den Partnerständen der Deutschen Telekom, von Huawei oder EdgeX Foundry gab die Software AG Einblicke in ihr umfassendes IoT-Portfolio.

## Kunden

Ihre Kunden als vertrauensvoller Partner mit innovativen Technologien erfolgreich beim Wandel zu agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, das ist das oberste Ziel der Software AG. Deshalb setzt sie auf das Konzept der Co-Innovation und arbeitet mit Anwendern zusammen, um Lösungen weiterzuentwickeln. Die Innovationskraft des [Produktportfolios](#) der Software AG wurde auch 2018 von verschiedenen Analysten bestätigt.

[S. 35](#)

Zu den wichtigsten Instrumenten zur Stärkung der Kundenbindung zählen die Anwendergruppen (User-Groups). In diesen Gruppen sind Nutzer der wichtigsten Produktlinien der Software AG zusammengeschlossen. Im Rahmen regelmäßiger regionaler Treffen findet ein Erfahrungsaustausch der Anwender untereinander statt. Wie die

Produkte weiterentwickelt werden können, diskutieren die Kunden dabei gemeinsam mit der Software AG. In den internationalen User-Groups sind knapp 1.700 Mitglieder aus über 1.100 Unternehmen und 70 Ländern organisiert. Das jährliche Treffen der internationalen User-Groups vom 9. bis 13. April 2018 in Berlin besuchten 500 Teilnehmer von 258 Firmen aus 38 Ländern. Das nächste Treffen findet vom 3. bis 7. Juni 2019 in Riga, Lettland, statt. Zu den Treffen der deutschsprachigen Benutzergruppen konnte die Software AG 2018 rund 250 Teilnehmer aus 90 Firmen empfangen.

Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen wider. Im Jahr 2018 hat sich der Kundenstamm weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abge-

## Die Zielmärkte der Software AG



schlossenen Verträge sind 13 (Vj. 10) Prozent der Auftragsengänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen. Diese Entwicklung unterstreicht, dass die Relevanz der Software AG-Produkte angesichts der weltweit fortschreitenden Digitalisierung schon jetzt stark ansteigt.

**Kundensegmente**

**Segmente nach Branche**

- Finanzbranche
- Kommunikationsmedien und -services
- Bildung
- Energie und Rohstoffe
- Öffentlicher Sektor
- Gesundheit
- Versicherungen
- Fertigungsindustrie
- Handel
- Transport und Logistik
- Versorgung



## Partner

Die Relevanz eines effektiven Partnernetzwerks für ein profitables Wachstum der Software AG nahm 2018 weiter zu. Partner adressieren die stark wachsenden Marktsegmente Unternehmensintegration und Industrial IoT und verstärken die Leistungsfähigkeit der Software AG. Sie deckten zusätzliche geografische Märkte oder Industrie-segmente ab, erweiterten vorhandene oder boten zusätzliche Dienstleistungen an, die auf Software AG-Produkten und -Technologien basieren. Ebenfalls ein Anstieg ist zu verzeichnen bei Partnerschaften, die darauf abzielen, durch Zusammenführung der Kernkompetenzen der Software AG und des Partners gemeinsam bessere und relevantere Lösungen und Dienstleistungen anzubieten.

In diesem Zusammenhang hat die Software AG im Geschäftsjahr 2018 einen Schwerpunkt auf einen einfachen Zugang der Partner zu Produkt-, Methoden- und Marktwissen gelegt. Mehr als 1.823 Mitarbeiter von Part-

nern haben 2018 an Schulungen teilgenommen und sich intensiv in die Nutzung der Software AG-Produkte eingearbeitet oder ihr Wissen vertieft.

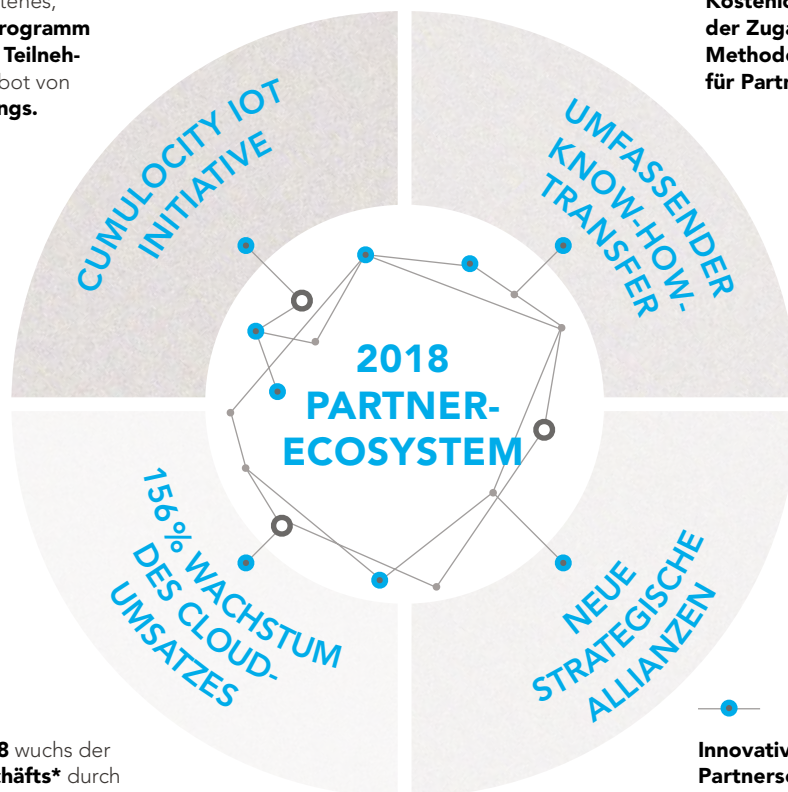
Beim Aufbau von Partnerschaften schlägt die Software AG weiterhin innovative Wege ein, um noch werthaltigere Lösungen für ihre Kunden bereitzustellen. Nachdem 2017 weltweit führende Maschinenbauer und die Software AG mit ADAMOS umfassendes Branchen-Know-how und exzellente IT-Funktionen in einer strategischen Allianz vereint haben, wurde 2018 mit der Partnerschaft zwischen Bilfinger und der Software AG eine speziell auf die Prozessindustrie ausgerichtete Partnerschaft ins Leben gerufen.

Auch die 2018 mit Dell geschlossene strategische Partnerschaft hat das Ziel, Kunden den Zugang zum Thema IoT zu erleichtern und das Wertpotenzial des IoT schnell und effizient zu heben. Eine Kombination aus Hardware von Dell EMC und der marktführenden IoT-Lösung Cumulocity

### Dynamische Weiterentwicklung des Partnernetzwerks – Highlights 2018

Auf Partner zugeschnittenes, intensives **Schulungsprogramm** wurde etabliert. **2.626 Teilnehmer** nutzten das Angebot von **Webinaren** und **Trainings**.

**Kostenloser und umfassender Zugang** zu **Produkt-, Methoden- und Marktwissen** für Partner.



Im **Geschäftsjahr 2018** wuchs der Anteil des **Cloud-Geschäfts\*** durch unsere Partner um **156 Prozent**.

\* Auftragseingang

**Innovative** und **strategische Partnerschaften** wurden geschlossen, etwa mit Bilfinger in der Prozessindustrie und mit Dell im Bereich **edge** basierte **IoT-Lösungen**. Weitere sind Siemens und Telefónica.



IoT der Software AG adressiert den steigenden Bedarf von Kunden an edgebasierten IoT-Lösungen aus einer Hand. Die Partnerschaft mit Dell zeigt auch, dass Software AG-Kernkompetenzen bei der Integration traditioneller Informationstechnologie (IT) und Operational Technology (OT) verstärkt als wichtige Technologiebausteine in Partnerlösungen eingebaut werden. So haben sich die im Vorjahr abgeschlossenen Partnerschaften mit Unternehmen in der Telekommunikationsbranche, zum Beispiel mit NTT, KPN, Deutsche Telekom, aber auch mit Industrieführern wie Siemens, als sehr effektive Erweiterungen des Marktzugangs des Software AG erwiesen.

Wie wichtig die Investitionen der Software AG in ihr Produktportfolio sind, zeigt sich insbesondere an dem enorm gestiegenen Interesse globaler und regionaler Systemintegratoren und IT-Berater. Für diese Partner, deren Kunden verstärkt Anstrengungen unternehmen, um ihre IT-Architekturen umzubauen, ist die microservicesbasierte Produkttechnologie der Software AG besonders relevant.

## Lieferantenbeziehungen und Lieferkette

Die Software AG und ihre Tochterunternehmen kaufen Güter und Dienstleistungen, die zur Umsetzung der betrieblichen Prozesse erforderlich sind, bei einer Vielzahl von Lieferanten aus unterschiedlichen Ländern nach klar definierten Richtlinien ein: Die operative Beschaffung erfolgt lokal durch das jeweilige Tochterunternehmen. Der übergeordnete Beschaffungsprozess obliegt jedoch der zentralen Abteilung Einkauf. Über ein Berichtssystem analysiert der Einkauf alle weltweiten Beschaffungen, überprüft die Einhaltung festgelegter Richtlinien über die Abteilung Audit, Processes & Quality und leitet strategische Maßnahmen ab. Das Ziel ist es sicherzustellen, dass eine Beschaffung nur nach entsprechender Genehmigung erfolgen darf und somit die Kosten stets unter Kontrolle bleiben.

### Investment and Expenditure Policy

Die Bedingungen für den Beschaffungsprozess sind in der Investment and Expenditure Policy geregelt. Diese enthält eine Beschreibung der Einkaufsprinzipien, Grundregeln für die Bestellung und die Lieferantenauswahl sowie den global definierten Genehmigungsprozess.

### Global Sourcing

Der gesamte Genehmigungs- und Beschaffungsprozess und das Berichtswesen für die Einkaufsabteilung wird in dem Genehmigungs- und Bestellsystem „Global Sourcing“ für die Software AG und ihre Tochtergesellschaften digital abgebildet. Dort gliedert sich der Prozess wie folgt auf:

#### Global-Sourcing-Prozess



## Supplier Code of Conduct

Ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln der Lieferanten der Software AG, in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht, ist im Supplier Code of Conduct geregelt, der aktuell in acht Sprachen vorliegt (Deutsch, Englisch, Hebräisch, Japanisch, Polnisch, Portugiesisch, Slowakisch, Spanisch). Vor jeder Bestellung wird der Lieferant verpflichtet, die daraus resultierenden Bedingungen zu akzeptieren. Eine entsprechende Guideline definiert den Prozess zur Anwendung des Supplier Code of Conduct, und eine Checkliste dient der Überprüfung der Einhaltung aller Anforderungen. Der Supplier Code of Conduct regelt nachfolgende Punkte:

- Umgang mit Mitarbeitern (unter anderem Kinderarbeit, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Mitarbeiterrechte, Vergütung und Arbeitszeiten, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit)
- Umweltgesetze, -standards und -regelungen
- Verhalten im geschäftlichen Umfeld (unter anderem Bekämpfung von Korruption, Vermeidung von Interessenkonflikten, freier Wettbewerb)

## Signifikante Änderungen in der Organisation und ihrer Lieferkette

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Änderungen in der Organisation und in ihrer Lieferkette.

## Personalgewinnung und -entwicklung

Die hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeiter der Software AG tragen entscheidend zum Geschäftserfolg des Konzerns bei. Ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen sind ausschlaggebend dafür, dass sich Kunden, Investoren und Geschäftspartner für das Unternehmen entscheiden. Besonders in Zeiten harten Wettbewerbs um die besten Talente stellen strategische Human-Resources-Maßnahmen, wie eine individuelle Personalentwicklung und eine hochwertige Aus- und Weiterbildung, große Wettbewerbsvorteile dar. Nur exzellent ausgebildete Mitarbeiter sind in der Lage, in dem dynamischen Digitalsektor stets auf dem Laufenden zu sein und die beste Lösung für die Kunden zu entwickeln. Vor diesem Hintergrund verfolgt die Software AG ein ganzheitliches Programm zur Personalgewinnung, -bindung und -entwicklung – zur Pflege der Unternehmenskultur und zur Stärkung der Arbeitgebermarke (Employer Branding).

Die Corporate University der Software AG ist integraler Bestandteil des Personalbereichs. Sie bietet Mitarbeitern weltweit ein umfassendes Schulungsangebot – in Form von E-Learning, Präsenztraining und zunehmend auch in neuen, digitalen und interaktiven Formaten. Die Schwerpunkte liegen auf der fachlich-technischen Ausbildung sowie auf der Förderung von Talenten und Führungskräften, mit besonderem Fokus auf der Entwicklung von Führungsqualitäten und der Förderung sozialer Kompetenzen. Über „iLearn“, die digitale Lernplattform der Software AG, werden allen Mitarbeitern weltweit fachspezifische Schulungsangebote rund um die Uhr zugänglich gemacht.

Auf der Suche nach den besten Nachwuchskräften spielt das University-Relations-Programm eine tragende Rolle. Zu Hochschulen und deren Absolventen werden durch unterschiedliche Aktivitäten enge Beziehungen geknüpft. Die Software AG stellt mehr als 1.760 Hochschulen in über 70 Ländern kostenlos Softwareprodukte zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung. Bisher haben über 21.780 Studierende davon profitiert und sich mit Lösungen der Software AG vertraut gemacht. Seit 2017 gibt es für Studierende die Möglichkeit, sich in ARIS online zu zertifizieren. Mit den heruntergeladenen Zertifikaten sind bisher über 960 Nachwuchsexperten in der Lage, ihre erworbenen Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen zu dokumentieren. Die Software AG hat 2017 damit begonnen, über das University-Relations-Programm ihre Aktivitäten in die Schulen auszuweiten, und trägt damit der Tatsache Rechnung, dass die Digitalisierung immer mehr Lebensbereiche zu einem immer früheren Zeitpunkt erfasst.

Mithilfe differenzierter Employer-Branding-Aktivitäten, unter anderem mit der Faces-Kampagne, die Mitarbeiter als Botschafter zeigt, festigt die Software AG ihre Position als attraktiver Arbeitgeber und schafft zugleich eine innovative, leistungsorientierte Arbeitsumgebung. Um die Positionierung als Marktführer zu stärken, muss die Software AG nicht nur die begabtesten Fach- und Führungskräfte finden und akquirieren, sondern alle Mitarbeiter mit ihrem langjährigen Wissen um die Produkte, Kundenbedürfnisse und Prozesse halten, motivieren und fördern. Die hohe Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern manifestiert sich neben der individuellen Anerkennung in einer marktgerechten Vergütung, in umfassenden Sozialleistungen sowie einem flexiblen Arbeitsumfeld.

Die Unternehmenskultur der Software AG ist geprägt durch ein hohes Engagement der einzelnen Mitarbeiter, eine internationale, aufgeschlossene Belegschaft sowie ein globales und gleichzeitig familiäres Arbeitsumfeld. Die Förderung einer vielfältigen Belegschaft, ihrer Führungsstärken und ihres Expertenwissens sowie die Stärkung der globalen und zugleich individuellen Identität haben einen sehr hohen Stellenwert für die Software AG. Zur Steigerung der Attraktivität des Arbeitsumfelds gehören flexible Arbeitsbedingungen sowie ein ganzheitliches betriebliches Gesundheits- und Nachhaltigkeitsmanagement. In diesem Zusammenhang erhielt die Software AG 2018 als erstes IT-Unternehmen in Deutschland das Platin-Label und damit die höchste Auszeichnung des Awards „Gesundes Unternehmen“.

## Strategie und Ziele

Alle Informationen zur strategischen Neuausrichtung der Software AG ab dem Geschäftsjahr 2019 werden im [Prognosebericht](#) dargestellt. Die nachfolgenden Angaben entsprechen dem Stand zum 31. Dezember 2018.

[S. 100](#)

### Vision und Unternehmensstrategie

Die Vision der Software AG ist es, die globale Technologieführerschaft als Vorreiter im Bereich digitaler Geschäftsplattformen für Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software langfristig zu sichern und mit innovativen Lösungen auszubauen. Unter diesem Leitmotiv verfolgt die Software AG das Ziel, Kunden aller Branchen weltweit optimal bei der digitalen Transformation zu unterstützen und den Wert des Unternehmens kontinuierlich zu steigern. Um dies zu erreichen, setzt das Unternehmen auf eine Kombination aus etablierten, langjährigen Geschäftsaktivitäten sowie Innovationen und Engagement in neuen aussichtsreichen Marktsegmenten und Regionen.

Die Unternehmensstrategie ist entsprechend auf nachhaltiges, profitables Wachstum in ausgewählten Marktsegmenten und Ländern ausgerichtet. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios, auch durch die Integration der in den Vorjahren getätigten Technologieakquisitionen, sowie die Co-Innovation mit Kunden und Partnern. Um die eigene Technologieführerschaft zu stärken und Marktanteile hinzuzugewinnen, treibt die Software AG das Wachstum einerseits aus eigener Kraft voran, andererseits investiert sie selektiv in innovationsorientierte Unternehmen. Ein wichtiger Erfolgshebel ist zudem die Steigerung der Lizenzerlöse. Diese sind in der Softwarebranche eine Schlüsselkennziffer für zukünftiges Wachstum und ziehen gleichzeitig langfristige, ertragsstarke Wartungserlöse nach sich, die wiederum positive Cashflows generieren. Aufgrund des Wachstumspotenzials und der deutlich höheren Ertragskraft im Vergleich zum Servicegeschäft bildet das Produktgeschäft das Rückgrat des strategischen Ansatzes der Software AG.

### Finanzielle Ziele

Auf Basis des Geschäftsmodells wird eine hohe Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von deutlich über 30,0 Prozent angestrebt. Ausgehend von stabilen Margen im A&N-Bereich bilden das organische Wachstum im klassischen DBP-Geschäft und die weitere Forcierung der Marktaktivitäten im Bereich IoT die wesentliche Grundlage der Margenverbesserung. Dabei wird die Marge auch durch weitere Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch ein wachsendes Partnernetzwerk unterstützt. Bei den klassischen DBP-Lizenzen wird ein Wachstum im

mittleren bis hohen einstelligen Bereich angestrebt, während für den Bereich IoT ein dynamisches Wachstum unterstellt wird. Der Margenanstieg wird dabei insbesondere durch wiederkehrende Umsätze (Recurring Revenues) im Bereich DBP-Wartung mit Wachstumsraten im unteren bis mittleren einstelligen Bereich und durch ein dynamisches Wachstum der Umsätze mit Software as a Service (SaaS) gefördert.

## Nichtfinanzielle Ziele

Die Software AG strebt nach einem langfristigen und nachhaltigen Unternehmenswachstum. Die konstante Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios bildet einen wichtigen Baustein der Erfolgsstrategie der Software AG. Hierzu leisten insbesondere die Integration der getätigten Technologieakquisitionen sowie die Co-Innovation mit Kunden und Partnern einen zentralen Beitrag. Um das Wachstum voranzutreiben, hat die Software AG Faktoren für eine nachhaltige Weiterentwicklung identifiziert. Diese sind im Abschnitt [Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren](#) im nachfolgenden Kapitel „Unternehmensinternes Steuerungssystem“ aufgeführt. Informationen zu den bedeutsamsten Treibern der nachhaltigen Unternehmensführung finden sich in der [Zusammenfassenden nichtfinanziellen Erklärung](#).

[S. 50](#)

[S. 80](#)

## Strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche

### Digital Business Platform (DBP)

Mit Blick auf die Geschäftsbereiche legt die Software AG ihren strategischen Fokus insbesondere auf den intensiven Ausbau des Zukunftsbereichs DBP, der über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger des Unternehmens geworden ist. Hintergrund ist, dass der Wandel zum digitalen Unternehmen auch die Transformation der internen IT-Architektur voraussetzt. Dabei konzentriert sich heute für Unternehmen alles auf eine ereignisgesteuerte Echtzeit-Plattform, die praktisch in allen Feldern benötigt wird – von der Produktentwicklung bis hin zu Kundeninteraktionen. Das Ziel dieses Geschäftsbereichs ist es, eine vollständige, konsistente, flexible, cloudbasierte und auf modernen Architekturelementen (API, Microservices, Container, Events) aufbauende Plattform zu liefern, die dem Wettbewerb technologisch immer einen Schritt voraus ist. Hierzu entwickelt die Software AG die verschiedenen Bausteine der DBP im Rahmen ihrer F&E-Arbeit sowie mit gezielten Zukäufen kontinuierlich weiter und stärkt so ihre Technologieführerschaft in diesem Bereich. Weiterführende Informationen hierzu sind dem nachfolgenden Abschnitt [Kapitalbeteiligungen](#) sowie dem Kapitel [Forschung und Entwicklung](#) zu entnehmen.

[S. 47](#)

[S. 51](#)

### Internet of Things (IoT)

Das IoT ist für viele Unternehmen zu einem strategischen Element neuer Geschäftsmodelle geworden. Mit der Übernahme der Cumulocity GmbH im März 2017 hat die Software AG ihre Vorreiterposition im IoT-Zukunftsmarkt weiter ausgebaut. Die Einbindung der IoT-Lösungen von Cumulocity in das Produktportfolio der Software AG ermöglicht es Unternehmen, ihre IT-Anwendungen einfacher und schneller mit operativen IoT-Geräten zu integrieren. Damit bietet die Software AG ihren Kunden führende Lösungen zur Integration, Vernetzung und zum Management von IoT-Komponenten sowie zur Analyse von Daten und zur Vorhersage zukünftiger Ereignisse auf Basis von KI. Dies hat bereits zu zahlreichen Projektabschlüssen im IoT-Bereich geführt. Vor diesem Hintergrund weist die Software AG seit Januar 2018 die Umsätze des wachsenden IoT-Geschäfts als Teil des DBP-Bereichs separat aus.

### Adabas & Natural (A&N)

Der Geschäftsbereich A&N bietet eine solide, hochprofitable Basis, um flexible, strategische Investitionen in innovative Zukunftsfelder zu tätigen. Außerdem kann das Unternehmen in diesem Segment auf einen etablierten Kundentamm zurückgreifen, der aussichtsreiche Absatzpotenziale für DBP-Produkte bietet. Der strategische Fahrplan für das A&N-Segment ist die Agenda **Adabas & Natural 2050+**. Diese hat das Unternehmen im Sommer 2016 bekannt gegeben und damit seine Entscheidung untermauert, das Produktportfolio A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Mit diesem in der Branche beispiellosen Bekenntnis zu Langfristigkeit und Investitions-sicherheit für ihre Kunden hat die Software AG auf eine unabhängige Umfrage reagiert, die aufzeigte, dass 98 Prozent der A&N-Kunden ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen auf der Hochleistungsplattform betreiben. Mit der Langfristagenda verfolgt das Unternehmen außerdem das Ziel, seine Kunden bei dem Generationenwechsel zu unterstützen, mit dem die gesamte Softwarebranche aktuell konfrontiert ist. Die Software AG will ihren Kunden dabei helfen, das Know-how im Bereich der Unternehmensanwendungen, in dem Jahrzehnte an Entwicklungsarbeit stecken, zu sichern und auszubauen. Das Ziel ist es, den Kunden eine einzige, integrierte Plattform für die Digitalisierung zur Verfügung zu stellen, mit der sie die nächste Generation zukunfts-fähiger Geschäftsanwendungen entwickeln können.

### Consulting

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

## Kapitalbeteiligungen

### Mergers & Acquisitions(M&A)-Strategie

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen sind bei der Software AG ein strategisches Instrument, um neue Märkte zu erschließen und die Technologieführerschaft zu festigen. In der fast 50-jährigen Firmengeschichte ist es dem Unternehmen gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren und neu zu erfinden – eine zentrale Voraussetzung, um angesichts rasanter Veränderungen und immer kürzerer Innovationszyklen in der heutigen IT-Welt zu bestehen. Mit den Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre hat die Software AG neue Impulse und Know-how aufgenommen und integriert. Zwischen 2007 und 2017 hat das Unternehmen 19 Akquisitionen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Im Geschäftsjahr 2018 kamen die Übernahmen der Built.io LLC und der TrendMiner NV hinzu.

Die Zentrale der M&A-Abteilung der Software AG sitzt in Kalifornien. Durch die Vielzahl der dort ansässigen, weltweit führenden IT-Unternehmen sowie die ausgeprägte Start-up-Kultur kann das Unternehmen die zukünftigen IT-Trends früh erkennen, prüfen und nutzbar machen. Ob in Europa, im Silicon Valley oder an anderen aussichtsreichen Standorten – auch in Zukunft wird die Software AG den Markt der Technologieentwicklung genau im Auge behalten, um ihr Produktangebot durch gezielte Übernahmen zu vergrößern und ihre weltweite Präsenz auszubauen.

### Erläuterung von Unternehmenskäufen

Am 12. Juni 2018 gab die Software AG die Akquisition der TrendMiner NV mit Sitz in Hasselt, Belgien, bekannt. Das Unternehmen entwickelt eine Plattform für innovative, auf KI basierende Lösungen für visuelle Analysen historischer Prozess- und Fertigungsdaten. Nach der Akquisition des auf KI spezialisierten Unternehmens Zementis im Jahr 2016 und Cumulocity im Jahr 2017 baut die Software AG mit der Übernahme von TrendMiner ihre führende Position im Wachstumsmarkt IoT aus. TrendMiner wendet zur Auswertung Analysemethoden (Advanced Analytics) wie Diagnostic, Visual und Predictive Analytics auf Basis aller verfügbaren IoT-Zeitreihendaten an und bereitet die Ergebnisse in einem benutzerfreundlichen Format auf. Für die Software AG ist die Übernahme des Unternehmens ein weiterer Schritt beim Ausbau ihrer technologischen Marktführerschaft in den Wachstumsmärkten IoT und Industrie 4.0. Der Kaufpreis betrug 34,6 Millionen Euro.

Am 28. September hat die Software AG die Akquisition der Built.io LLC bekannt gegeben. Built.io ist ein führender Anbieter von Integration Platform as a Service (iPaaS) mit Sitz in San Francisco, Kalifornien, USA. Die Integration

von Built.io Flow mit den marktführenden IoT-, API-Management- und B2B-Angeboten der Software AG eröffnet Kunden völlig neue Möglichkeiten, ihre Integrationsanforderungen zu meistern. Die Produkte Flow und Embed von Built.io bilden künftig zusammen mit der weltweit anerkannten webMethods-Integrationsplattform der Software AG ein einheitliches, integriertes Angebot. Kunden profitieren von benutzerfreundlichen und robusten Integrationslösungen, die entscheidend zum Erfolg von IoT- und Digitalisierungslösungen beitragen. Mit dem um Built.io erweiterten Angebot liefert die Software AG branchenführende Integrationsfunktionen und bietet damit eine elegante, cloudbasierte Integrationslösung, die sich problemlos in jede SaaS-Anwendung einbauen lässt. Der Kaufpreis betrug 17,1 Millionen Euro. Weitere Details sind im Konzernanhang unter [Ziffer \[4\] Unternehmenserwerbe](#) dargestellt.

[S. 171](#)

## Unternehmensinternes Steuerungssystem

### Steuerungskennzahlen und Monitoring

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

Bei Zielwerten, die unterjährig nicht oder nur knapp erfüllt werden, steuert die Software AG in der folgenden Periode entsprechend nach. Hierzu hat das Unternehmen einen zwischen den lokalen Commercial Teams und dem Controlling vereinbarten quartalsweise durchgeführten Standardprozess etabliert. Grundlage und Ausgangspunkt dieses Prozesses ist ein Financial-Scorecard-Modell. Werden Zielabweichungen festgestellt, werden entsprechende Maßnahmen ausgearbeitet und initiiert, deren Ergebnisse anschließend in einem rollierenden Forecasting- und Budgetierungsprozess unmittelbar Eingang finden. Kernpunkt des rollierenden Forecasting- und Budgetierungsprozesses bildet ein um zwei Quartale erweiterter Planungshorizont von insgesamt sechs Quartalen. Dies ermöglicht es, die Auswirkungen entsprechender Maßnahmen bereits über das aktuelle Kalenderjahr hinaus abzubilden. Rollierend bedeutet, dass sich der Planungshorizont von Quartal zu Quartal verschiebt.

**Zielerreichung 2018**

in %	Untere Bandbreite	Obere Bandbreite	Finanzkennzahlen 2018
Produktumsatz Digital Business Platform (exkl. Cloud & IoT) <sup>1</sup>	+3	+7	+1
Produktumsatz DBP Cloud & IoT <sup>1,2</sup>	+100	+135	+106
Produktumsatz Adabas & Natural <sup>1</sup>	-6	-2	+2
Operative Ergebnismarge (Non-IFRS) <sup>3</sup>	30,0	32,0	31,5

<sup>1</sup> Währungsbereinigt

<sup>2</sup> Ursprüngliche Prognose von 25 bis 30 Millionen Euro wurde im April 2018 auf 30 bis 35 Millionen Euro erhöht

<sup>3</sup> Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS Ergebnisreporting)

**Unternehmensweite Finanzkennzahlen**

Von hoher strategischer Bedeutung für die Steuerung des Konzerns sind vor allem der **währungsbereinigte DBP-Umsatz** (exkl. Cloud & IoT), der **DBP-Cloud- & IoT-Umsatz**, der **A&N-Produktumsatz** sowie die **operative Ergebnismarge** (Non-IFRS). Im Zentrum der unternehmensinternen Steuerung steht die operative Ergebnismarge (Non-IFRS). Diese Kennziffer berechnet sich wie folgt:

**Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)**

Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

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

**= Operatives Ergebnis (EBITA, Non-IFRS)**

Die **operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)** ergibt sich aus dem EBITA (Non-IFRS) dividiert durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze korrigierten Konzerngesamtumsatz.

Wie für Unternehmen der Softwarebranche üblich sind für die Software AG kapitalorientierte Steuerungsgrößen von untergeordneter Bedeutung. Das liegt daran, dass das Geschäftsmodell nur in geringem Maße Kapital bindet.

Der größte Aufwandsblock im Geschäft der Software AG ist, wie unter [Ziffer \[14\]](#) des Konzernanhangs dargestellt, der Personalaufwand. Weitere wichtige Kennzahlen liefern die Segmente sowie Erlösarten, auf denen das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert.

Mit dem Geschäftsjahr 2018 wurde die Kennzahl operatives Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) als zusätzliche Steuerungskennzahl aufgenommen, um auch steuerliche Aspekte zu berücksichtigen.

Diese Kennziffer errechnet sich wie folgt:

**Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)**

Ergebnis vor Ertragsteuern

- + Sonstige Steuern
- +/- Finanzergebnis

**EBIT (vor allen Steuern)**

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

**Operatives EBITA (Non-IFRS)**

- +/- Finanzergebnis
- Sonstige Steuern

**Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern**

- Ertragsteuern ermittelt zu den Ertragsteuersätzen des Konzerns

**Operatives Nettoergebnis (Non-IFRS)**

Dividiert durch durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien

**= Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)**

Weitere Informationen sowie Definitionen zu den **Non-IFRS-Finanzkennzahlen** der Software AG werden im Internet unter [https://investors.softwareag.com/de/corporate-governance/non\\_ifrs\\_key\\_figures](https://investors.softwareag.com/de/corporate-governance/non_ifrs_key_figures) veröffentlicht.

[S. 175](#)



## Segmentkennzahlen

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, welche die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand im Produktbereich in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrunde liegenden Einflussfaktoren werden mithilfe weiterer Effizienzkennzahlen ermittelt, beispielsweise der Entwicklung des Umsatzes pro Vertriebsmitarbeiter bzw. der Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

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

## Monitoring der Erlösarten

Bis zum 31. Dezember 2017 berichtete die Software AG die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Dienstleistungen, wobei die **Lizenzumsätze** den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze darstellten. Infolge der zunehmenden Bedeutung subskriptionsbasierter Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im DBP-Segment die Erlösart „SaaS/nutzungsbasiert“ (Software as a Service) aufgenommen. Bei „Software as a Service“ erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht inklusive des Betriebs der Software (Hosting).

Aufgrund des steigenden Anteils subskriptionsbasierter Lizenzmodelle mit einer ratierlichen Umsatzrealisierung (im Gegensatz zur sofortigen Umsatzrealisierung einer Dauerlizenz bei Vertragsbeginn) ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Deshalb wurde mit dem Geschäftsjahr 2018 die Kennzahl „ARR“ (Annual Recurring Revenue) als zusätzliche Monitoringkomponente im DBP-Segment implementiert. Diese Kennzahl zeigt die Summe der annualisierten Auftragsgänge<sup>1</sup> aus folgenden Vertragstypen:

- Befristete Lizenzen/Subskriptions-Lizenzen
- Wartung aus befristeten und unbefristeten Lizenzen
- SaaS-Lizenzen
- Nutzungsbasierte Lizenzen<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Auftragsgänge aller aktiven Verträge am Periodenende (ohne Einmaleffekte) geteilt durch die Vertragslaufzeit in Monaten mal 12

<sup>2</sup> Realisierter Monatsumsatz von nutzungsbasierten Lizenzverträgen am Periodenende mal 12

Daneben überwacht die Software AG kontinuierlich in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur die **EBITA-Entwicklung** jedes Profit- und Cost-Centers. Die Matrix ist nach Geschäftsbereichen, nach Erlösarten sowie innerhalb der Geschäftsbereiche regional untergliedert. Darüber hinaus beobachtet das Unternehmen stets das operative Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines der wichtigsten Ziele ist die stetige Verbesserung der **Vertriebseffizienz**. Diese erreicht die Software AG durch ihre kundenzentrierte Go-to-Market-Strategie (Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie). Weiteres Potenzial bei Marktabdeckung und Wachstum ergibt sich durch eine regionenübergreifende Vertriebs- und Servicestruktur sowie den sukzessiven Ausbau des Partnernetzwerks.

## Steuerung von Kosten und Cashflow

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

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

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

## Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

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

Leistungsindikator	Beispiele für Operationalisierung
Strategische Produktpositionierung im Markt	Externe Analystenbewertungen
Kundenzufriedenheit und -loyalität sowie Kunden-Feedback	Durchschnittliche Auftragsgrößen, Kündigungsraten von Wartungsverträgen, regionale Entwicklungen, Kundenzufriedenheitsanalysen
Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung	Erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile, Betriebszugehörigkeit, Fluktuation
Forschung und Entwicklung	Anzahl der Produktversionszyklen, Analystenbewertungen
Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten	Vertriebseffizienz und -effektivität
Partnernetzwerk	Anzahl der Vertriebs- und Technologiepartner, Umsatz über Partner oder durch Partner beeinflusst
Anti-Korruption	Schulungsquote Code of Conduct

## Unternehmensspezifische Frühwarnindikatoren

Bei den Frühwarnindikatoren, die von der Software AG verwendet werden, ist zwischen **bereichsübergreifenden** und **bereichsspezifischen Indikatoren** zu unterscheiden.

Der wesentliche bereichsübergreifende Frühwarnindikator ist die **Entwicklung des Lizenzgeschäfts**, da die Lizenzverkäufe die Profitabilität des Unternehmens sowohl direkt als auch indirekt über das resultierende Wartungs- und Consulting-Geschäft beeinflussen. Für die Entwicklung des Lizenzgeschäfts ist die zu Beginn einer Berichtsperiode vorhandene qualifizierte Projektpipeline der entscheidende Frühwarnindikator. In dieser qualifizierten Projektpipeline werden die vorhandenen Opportunitäten in Höhe und Wahrscheinlichkeit evaluiert und in Relation zu den erwarteten Umsätzen gesetzt. Da im Laufe des Vertriebsprozesses Opportunitäten naturgemäß sukzessive entweder ausqualifiziert, verschoben, verloren oder kontrahiert werden, ist die Relation zwischen

Pipeline und Umsatz nicht fix, sondern unterliegt bis zum Ende einer Berichtsperiode einer permanenten Veränderung. Um die Komplexität dieses Frühwarnindikators aktiv zu gestalten, verwendet die Software AG ein entsprechendes Customer-Relationship-Management-Tool, das die Relation zwischen existierender Pipeline und erwartetem Umsatz in Echtzeit ausweist. So sollte zu Beginn eines Quartals der Wert der Opportunitäten eines Quartals mindestens das Dreifache des erwarteten Umsatzvolumens betragen. Ist dies nicht der Fall, müssen die Aktivitäten im Lizenzvertrieb entsprechend intensiviert werden.

Mit dem Geschäftsjahr 2018 wurde die Kennzahl ARR als bereichsspezifischer Frühwarnindikator für die zukünftige Umsatzentwicklung ergänzt, die im Rahmen des Produktgeschäfts die erwarteten künftigen wiederkehrenden Cashflows abbildet. Des Weiteren spielt der Auftragseingang im Consulting und in Teilbereichen des Produktgeschäfts als wesentlicher Indikator für die zukünftige Unternehmensentwicklung eine Rolle. So wird im Bereich Consulting der Auftragseingang der akquirierten Consulting-Projekte monatlich berichtet. Dabei ist in der Regel nur der Auftragseingang bei Werkverträgen klar quantifizierbar, während bei Dienstleistungsverträgen mit den Kunden nur ein voraussichtliches Volumen vereinbart wird. Da sowohl die Auftragslosgrößen als auch die Auftragseingangszeitpunkte nicht gleich verteilt sind, kann der Auftragseingang deutlich schwanken, sodass die Software AG im Consulting-Bereich der **Entwicklung des Auftragsbestands** eine höhere Bedeutung als dem Auftragseingang beimisst. Der Auftragsbestand am Ende einer Periode ist definiert als Anfangsbestand einer Periode zuzüglich aller Auftragseingänge dieser Periode abzüglich aller in der Periode realisierten (abgearbeiteten) Auftragseingänge. Die Entwicklung des Auftragsbestands in einer Berichtsperiode sollte dabei etwa mit den gleichen Wachstumsraten steigen wie das avisierte Umsatzwachstum der Folgeperioden. Ist dies nicht der Fall, müssen die Vertriebsaktivitäten im Geschäftsbereich Consulting intensiviert werden.

Ein weiterer bereichsspezifischer Frühwarnindikator ist die **Kündigungsrate bei Wartungsverträgen**. Aufgrund vertraglich definierter Kündigungsfristen lassen sich mithilfe der unterjährig eingegangenen Kündigungen, verbunden mit den erwarteten Lizenzumsätzen, Rückschlüsse auf die Wartungsumsatzentwicklung der nachfolgenden Berichtsperioden ziehen. Bei im Branchenvergleich niedrigen Kündigungsraten von 7 bis 8 Prozent kann die Software AG erfahrungsgemäß bei positiver Lizenzumsatzentwicklung ceteris paribus (unter sonst gleichen Bedingungen) steigende Wartungsumsätze im Vergleich zum Vorjahr zwischen 1 und 4 (2018: 3) Prozent erwarten (währungsbereinigt).



## Integriertes Managementsystem

Ein ergänzendes Steuerungssystem ist das 2016 implementierte integrierte Managementsystem, das derzeit die Bereiche **Qualitätsmanagement** und **Business-Continuity-Management** beinhaltet. Beides wurde initiiert, um adäquat auf die gestiegenen Compliance-Anforderungen der Kunden reagieren zu können.

Mit der Festlegung interner Qualitätsziele und der kontinuierlichen Überprüfung ihrer Einhaltung anhand von Management-Reviews sowie dem Monitoring von Qualitätskennziffern schafft die Software AG eine Unternehmenskultur, die sich hohen Qualitätsstandards verschrieben hat. Dies wurde durch eine erfolgreiche **Zertifizierung nach ISO 9001:2015** bestätigt.

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

Weitere Informationen zur Qualitätssicherung sowie zu dem nach **ISO 27001 zertifizierten Cloud-Informationssystem** (Cloud-IMS) finden sich in der Zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung im Kapitel „Aspekte“ unter dem Abschnitt **Kundenbelange**.

[S. 94](#)

## Forschung und Entwicklung

### Strategische Ausrichtung

Die digitale Transformation ist die treibende Kraft, um Produkte weiterzuentwickeln und neue Lösungen auf den Markt zu bringen. Daher sind Innovationsstärke und operationale Exzellenz für die Software AG weiterhin die Grundpfeiler einer erfolgreichen F&E-Arbeit. Gezielte Technologiezukäufe und die eigene Forschung und Entwicklung sowie daraus resultierende Innovationen bilden die Basis für den langfristigen Unternehmenserfolg der Software AG.

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

Ziel der F&E-Aktivitäten ist es, das Produktportfolio unter der Berücksichtigung von Kundenanforderungen sowie betriebswirtschaftlichen Belangen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Besondere Aufmerksamkeit erfahren die Megatrends Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT).

### Innovationen und Know-how

Die Software AG arbeitet im Bereich F&E im Rahmen ihres **Co-Innovationsansatzes** eng mit ihren Kunden und strategischen Partnern wie Siemens oder Google zusammen, beteiligt sich an verschiedenen **Forschungsprogrammen** und hat seit 2017 einen **wissenschaftlichen Beirat** (Scientific Advisory Board) einberufen.

Eine weitere wichtige Komponente für den Zugewinn an Know-how sind innovative **Technologieakquisitionen**. Weiterführende Informationen zur **Konzernstruktur** und zur **Mergers & Acquisitions(M&A)-Strategie** finden sich in den Grundlagen des Konzerns. Das erworbene Know-how sichert die Software AG zudem rechtlich mit **Patenten** ab. Details zur Patentpraxis der Software AG sind im Kapitel „Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen“ des „Chancen- und Risikoberichts“ im Abschnitt **Rechtliche Risiken** aufgeführt.

[S. 32](#)

[S. 47](#)

[S. 118](#)

Die Sicherheit der Softwareentwicklung gewährleistet ein auf OpenSAMM basierendes Sicherheitssystem. Schon während der Entwicklung ist die Einhaltung gängiger Sicherheitsprozesse ein Garant für eine hohe Software-sicherheit. Darüber hinaus beschäftigt das Unternehmen externe Sicherheitsberater, welche die Software auf Schwachstellen untersuchen, um ihre Sicherheit kontinuierlich zu verbessern. Die F&E-Abteilung arbeitet in Deutschland auch mit dem auf die Prozessaspekte der sicheren Softwareentwicklung spezialisierten Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) zusammen.

## F&E-Steuerungskennzahlen

Zur Steuerung setzt die Software AG im F&E-Bereich auf eine permanente **Produkt-Deckungsbeitragsrechnung** und optimiert ihre Innovationskraft durch die Kombination von Technologiezukaufen und Eigenentwicklung.

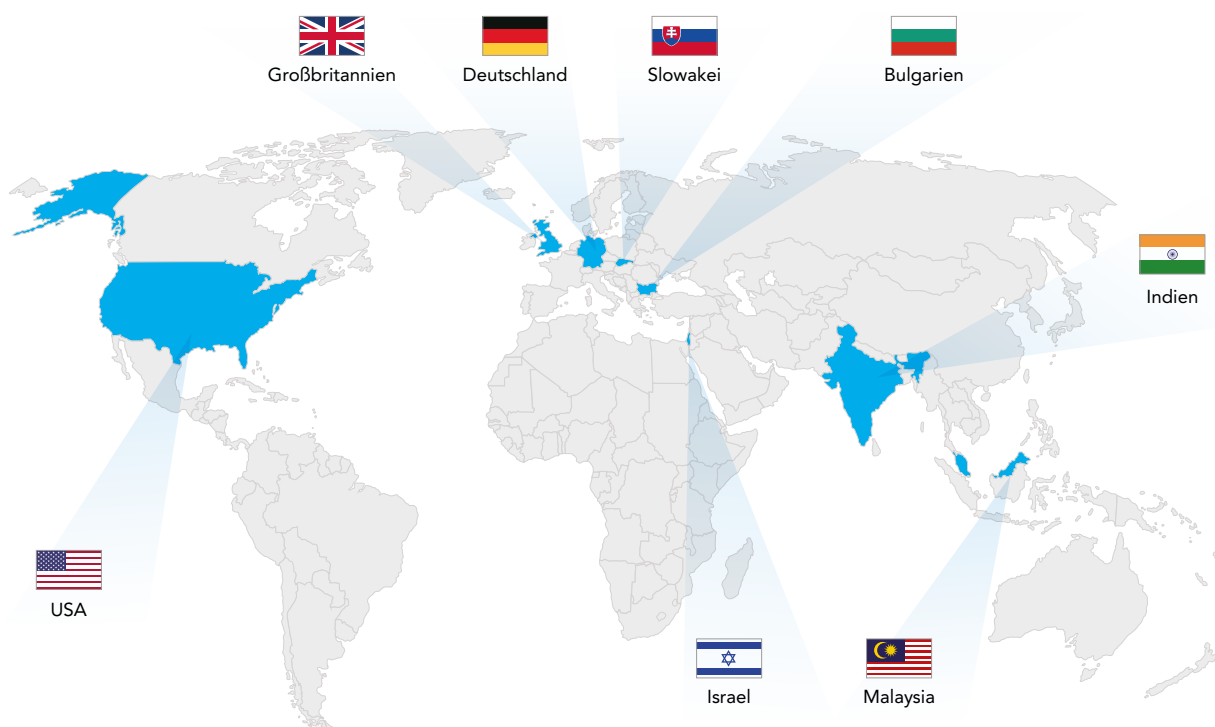
Mit dem **Customer-Value-Navigator** setzt die Software AG ein auf eigener Technologie basierendes Tool zur Analyse geschlossener Kundenverträge ein. Anhand der Ergebnisse werden regelmäßig neue Erkenntnisse gewonnen, die dem Bereich F&E, aber auch dem Vertrieb helfen, den Wertbeitrag des Software AG-Produktportfolios für den Kunden zu optimieren.

## Mitarbeiter und Standorte

Dank intensiver F&E-Aktivitäten ist die Software AG seit jeher ein Pionier und Innovationsführer in der Softwarebranche. Mit der ersten Digital Business Platform hat sie Ende 2014 neue Standards gesetzt und arbeitet permanent an der Weiterentwicklung ihres Produktportfolios. Im Berichtsjahr 2018 hat das Unternehmen unter anderem umfangreiche Produkt-Updates auf den Markt gebracht sowie intensiv am Wachstumsthema IoT gearbeitet.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung von F&E für den Konzern wächst die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich seit 2014 kontinuierlich und hat 2018 mit 1.310 (Vj. 1.176) Mitarbeitern einen neuen Höchststand erreicht. Die Software AG ist in den folgenden Ländern mit F&E-Standorten vertreten:

## F&E-Standorte



## Weiterentwicklung des Produktportfolios

Im Geschäftsjahr 2018 lag der Schwerpunkt des F&E-Bereichs auf einer kundenzentrierten Weiterentwicklung der DBP mit Fokus auf einem komplementären Produktportfolio, der Integration von Technologien neuer Partner und übernommener Unternehmen in die Produktfamilien DBP und A&N sowie der Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im DBP-Bereich waren das digitale Unternehmen (Analytics, Prozessmanagement, Datenintegration und API-Management) sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management und Daten-Streaming). Im Bereich A&N wurde schwerpunktmäßig am Re-Hosting und an Hardwareoptimierungen gearbeitet. Für den Innovationsprozess kommen Ansätze wie Scrum und Design-Thinking sowie Testautomation zum Einsatz.

Informationen über Innovationen, die im Geschäftsjahr 2018 zur Marktreife gelangten, finden sich im Abschnitt [Produkt- und Markenportfolio](#).

[S. 34](#)

## Partnerschaften und Co-Innovation

AWS ist der bevorzugte Infrastruktur-Provider (IaaS) für die Cloud-Produkte der Software AG. Über 90 Prozent aller für die Kunden der Software AG gemanagten Cloud-Lösungen sowie alle Public-Cloud-Angebote und Free Trials werden bei AWS gehostet. Im September 2018 hat die Software AG ihren Vertrag mit AWS über weitere zwei Jahre mit erhöhtem Volumen verlängert. Zudem war die Software AG einer der ersten Anbieter auf dem AWS Container Marketplace. Zum Launch am 28. November während der re:Invent in Las Vegas hatte die Software AG bereits zehn Produkte dort gelistet (ARIS, webMethods API, Apama, TrendMiner etc.). Zwei weitere sind inzwischen dazugekommen (webMethods Microgateway, Terracotta). Alle Listings werden derzeit als Docker-Container, als Free Trial oder BYOL (bring your own license) angeboten. Auch für 2019 plant die Software AG weitere gemeinsame Aktivitäten mit AWS.

## F&E-Aufwendungen und interne Ausrichtung

Die Ausgaben für F&E erhöhten sich 2018 um 3 Prozent auf 124,4 (Vj. 120,6) Millionen Euro. Entsprechend stieg ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) von 17,8 Prozent im Vorjahr auf 18,2 Prozent im Geschäftsjahr 2018. Dieser Anstieg ist bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen in Höhe von 100,6 (Vj. 96,9) Millionen Euro in den Wachstumsbereich DBP. Um die Position als Innovationsführer zu stärken, setzt die Software AG gezielt auf die Produkte und Märkte im Digitalbereich – als eine langfristige Kapitalanlage in die Zukunft. Die Software AG treibt die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien für das digitale Unternehmen konsequent voran und verfolgt somit eine nachhaltige und kundenzentrierte Investitionsstrategie. Ein weiterer Grund für das mit dem Geschäftsjahr 2017 angestiegene Niveau der F&E-Ausgaben liegt in der Ende 2016 eingeführten Strategie, das Datenbankgeschäft mit der Produktfamilie A&N über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm schlug sich 2018 in einem Anstieg der A&N-Lizenz Erlöse nieder.

Darüber hinaus wurden die Ausgaben für Nearshore- und Offshore-Kapazitäten, vor allem durch Mitarbeiteraufbau in Indien, erhöht. Damit verfolgt die Software AG eine effiziente Verteilung der F&E-Ausgaben unter Einbeziehung von Entwicklungskapazitäten in verschiedenen Ländern. Mittlerweile unterhält das Unternehmen in Indien drei große und leistungsstarke Entwicklungszentren, in Bangalore, Chennai und Hyderabad. Die Standortstrategie orientiert sich an der globalen Verfügbarkeit ausgezeichneter Talente und verteilt entsprechend Produktverantwortung an die F&E-Standorte. Des Weiteren wird der Ressourceneinsatz der Software AG durch die gezielte Kombination von Technologiezukaufen und Eigenerstellung optimiert.

Aus diesen Gründen ist die Anzahl der Mitarbeiter im F&E-Bereich zum Stichtag 31. Dezember 2018 auf 1.310 (Vj. 1.176) Mitarbeiter gestiegen (umgerechnet auf Vollzeitkräfte). Das entspricht einer Erhöhung von 11 Prozent

### Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2018	+/- in %	2017	2016	2015	2014
F&E-Aufwendungen für A&N	23,8	0	23,8	22,5	20,7	24,3
F&E-Aufwendungen für DBP	100,6	4	96,9	89,9	85,7	84,7
<b>Insgesamt</b>	<b>124,4</b>	<b>3</b>	<b>120,6</b>	<b>112,4</b>	<b>106,4</b>	<b>109,0</b>
in % vom Produktumsatz	18,2	—	17,8	16,7	15,7	17,0
in % vom Gesamtumsatz	14,4	—	13,7	12,9	12,2	12,7
<b>F&amp;E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)</b>	<b>1.310</b>	<b>11</b>	<b>1.176</b>	<b>1.110</b>	<b>992</b>	<b>968</b>

im Vergleich zum Vorjahr und reflektiert die nachhaltige Zukunftsorientierung des Unternehmens. Im Berichtsjahr waren die F&E-Experten in 15 Ländern weltweit tätig, der Großteil davon in Deutschland, Indien, den USA und Bulgarien.

### Kooperation mit Wissenschaft und Forschung

Der wissenschaftliche Beirat (Scientific Advisory Board) der Software AG hat auch 2018 wieder wichtige Impulse zu Technologietrends gegeben. Das stärkt die Weiterentwicklung des Produktportfolios, wovon in erster Linie die Kunden profitieren werden. Aufgabe des wissenschaftlichen Beirats ist es, die F&E-Aktivitäten der Software AG zu unterstützen; dabei nimmt er eine beratende Funktion ein und handelt nicht als gesellschaftsrechtliches Kontrollorgan. Welche Schwerpunkte gesetzt werden, entscheiden die Mitglieder des Beirats mindestens einmal pro Jahr. Neben Topmanagern der Software AG setzt sich das Gremium aus externen Vertretern aus Wissenschaft und Forschung zusammen, die für eine Amtsdauer von mindestens drei Jahren berufen werden.

Auch im Geschäftsjahr 2018 beteiligte sich die Software AG gemeinsam mit anderen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen wieder an zahlreichen öffentlich geförderten Forschungsprojekten. Durch diesen Know-how-Transfer zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft lassen sich Markt- und Technologietrends frühzeitig erkennen. Diese exklusiven Einsichten nutzt die Software AG, um ihren Kunden ein breites Spektrum erstklassiger Innovationen anbieten zu können. Einen Auszug aktueller Forschungsprojekte finden Sie hier:

- Ziel von **Daten Tanken** ist der netzverträgliche Aufbau einer öffentlichen Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in Dresden. An den Ladestandorten soll vergünstigter – gegebenenfalls sogar kostenloser – Strom im Austausch gegen Fahrzeugdaten angeboten werden, um aus diesen Daten werthaltige Services zu gewinnen. Zu diesen Diensten gehören zum Beispiel Services zur vorausschauenden Wartung der Fahrzeuge, zum optimierten Routen- und Lademanagement oder zur Stabilisierung des Stromnetzes. Die Vermarktung dieser Dienste soll nicht nur die vergünstigte Stromabgabe refinanzieren, sondern als zusätzliche Einnahmequelle auch den wirtschaftlich nachhaltigen Betrieb der Ladeinfrastruktur selbst ermöglichen.
- In **SAUBER** werden Satellitendaten erschlossen und in digitale Dienste für eine nachhaltige Stadt- und Regionalentwicklung überführt. SAUBER wird dabei nicht nur einen flächendeckenden und detaillierten Überblick über die aktuelle Luftqualität bieten, sondern dank KI auch Prognosen zur erwartenden Luftqualität liefern. So können Ort und Grad der Luftverschmutzung vorhergesagt und kann diese durch rasche Gegenmaßnahmen oder vorausschauende Planungen reduziert, unter Umständen sogar ganz vermieden werden.
- In der digitalen Arbeitswelt, in der die Wertschöpfung mehr und mehr durch Daten getrieben wird, sind innovative Ansätze für den Datenschutz gefragt. Ziel **inverser Transparenz** ist es, die Verwendung personenbezogener Daten innerhalb eines Unternehmens transparent zu gestalten und Mitarbeiter darüber zu informieren, welche Daten im beruflichen Alltag über sie anfallen und was mit diesen Daten geschieht. So wird die informationelle Selbstbestimmung der Mitarbeiter gestärkt. Gleichzeitig werden neue beteiligungsorientierte Ansätze für den Beschäftigtendatenschutz in der digitalen Arbeitswelt in Unternehmen etabliert.
- **I-BiDaaS** soll als Selfservice auch normale Nutzer ohne einschlägige Kenntnisse in die Lage versetzen, komplexe Big-Data-Technologien einzusetzen, sodass Analysen auch ohne Datenwissenschaftler durchgeführt werden können. Diese Senkung der Hürden bei der Anwendung wird die Nutzung von Big Data beschleunigen und den Umfang der genutzten Daten vergrößern. Insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen werden vom Selfservice profitieren.
- Ziel von **LOGISTAR** ist es, die Zahl von LKW-Leerfahrten drastisch zu reduzieren. Derzeit ist in Europa fast jeder vierte LKW unbeladen unterwegs. Dadurch werden nicht nur wertvolle Ressourcen verschwendet, sondern vor allem auch Umwelt und Infrastruktur belastet. Um diesen Missstand zu beheben, wird auf Basis der in der Lieferkette anfallenden Daten ein Echtzeit-Visualisierungs- und Entscheidungswerkzeug entwickelt. Mit diesem Werkzeug ist es möglich, Frachttransporte effektiver zu planen und auf Störungen proaktiv zu reagieren. Für das Werkzeug werden zum Beispiel KI und automatisierte Verhandlungsverfahren genutzt.

## Sonstiges Engagement in Forschung und Entwicklung

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

## Netzwerkmemberschaften und politische Mitgestaltung (Auswahl)

Organisation	Weitere Informationen
acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften e.V.	acatech.de
BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.	bdi.eu
BDVA – Big Data Value Association	bdva.eu
Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.	bitkom.org
DFKI – Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH	dfki.de
GI – Gesellschaft für Informatik e.V.	gi.de
House of IT e.V.	house-of-it.eu
Initiative D21 e.V.	initiated21.de
NESSI – The Networked European Software and Services Initiative	nessi-europe.com
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
Plattform Lernende Systeme	plattform-lernende-systeme.de
SDIL – Smart Data Innovation Lab	sdil.de
Software Campus	softwarecampus.de
Software-Cluster	software-cluster.org

# WIRTSCHAFTSBERICHT

## Überblick über den Geschäftsverlauf

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Expansion der Weltwirtschaft hat sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2018 wieder verlangsamt. Nachdem die globale Konjunktur 2017 gerade erneut in Fahrt gekommen war, verlor sie gegen Ende des Berichtsjahres spürbar an Schwung. Die wirtschaftliche Stimmung hat sich analog dazu beinahe überall deutlich eingetrübt. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht dennoch davon aus, dass die Weltproduktion auf das Gesamtjahr 2018 bezogen wie 2017 um 3,7 Prozent zugenommen hat. Innerhalb der großen Volkswirtschaften erwies sich die Wirtschaft der USA als vergleichsweise robust. Hier nahm das Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal um 1,1 Prozent und im dritten Quartal um 0,9 Prozent zu, maßgeblich getrieben durch den privaten Konsum. Die Investitionsdynamik ließ dagegen auch in den USA nach der Jahresmitte merklich nach. Über das Gesamtjahr betrachtet erhöhte sich die Wirtschaftsleistung noch einmal auf prognostizierte 2,9 (Vj. 2,3) Prozent.

Im Gegensatz dazu dürfte der Konjunkturaufschwung im Euroraum bereits 2018 seinen Höhepunkt überschritten

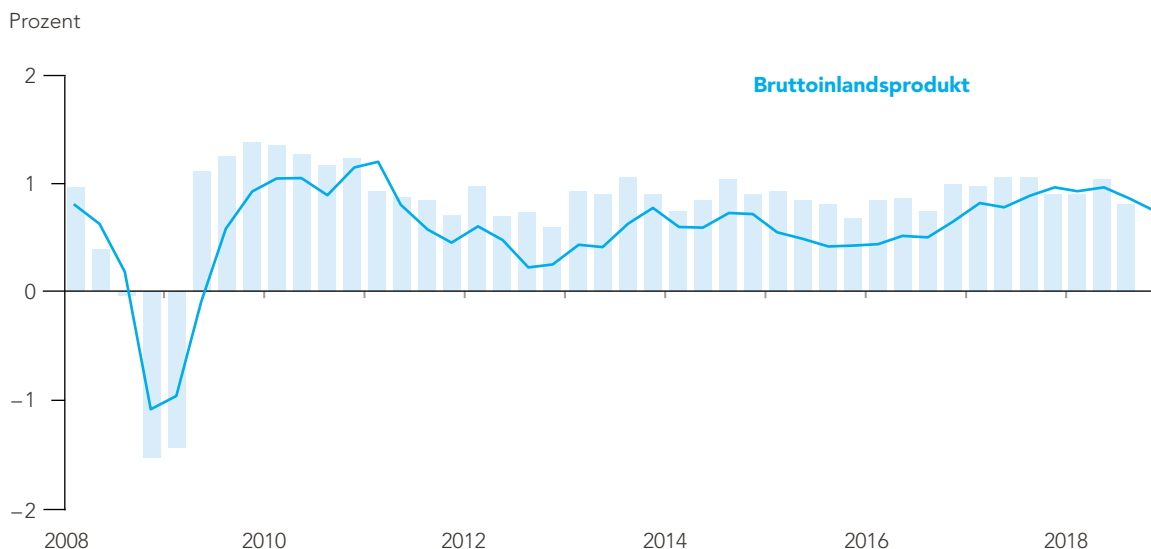
haben. Nach der sehr kräftigen Aufwärtsbewegung im Jahr 2017 hat sich die Dynamik im Berichtsjahr deutlich abgeschwächt. Dies zeigt sich auch am auf 1,9 (Vj. 2,4) Prozent gesunkenen Bruttoinlandsprodukt in der Eurozone.

In Deutschland geriet der Aufschwung der Vorjahre ebenfalls zunehmend ins Stocken. Der prognostizierte Anstieg des Bruttoinlandsprodukts fiel laut IfW mit 1,5 (Vj. 2,2) Prozent deutlich geringer als ursprünglich berechnet aus. Auch in den Schwellenländern wurde die wirtschaftliche Expansion gebremst. Der Aufschwung aus dem Jahr 2017 droht bereits nach kurzer Zeit wieder zu Ende zu gehen. Die wirtschaftliche Expansion der Schwellenländer im asiatischen Raum ist aber weiterhin kräftig. Der Welthandel insgesamt hat jedoch an Schwung verloren. Besonders schwach verlief die Entwicklung unter anderem im Außenhandel des Euroraums.

### Branchenumfeld und Einflussfaktoren

Das Geschäft der Software AG ist eng an die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft und Gesellschaft gebunden. Denn Software ist der fundamentale Werkstoff und Treiber der nächsten industriellen Revolution (Industrie 4.0 und IoT). Die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft

### Entwicklung der Weltwirtschaft 2008–2018



Quartalsdaten; saisonbereinigt; Indikator berechnet auf Basis von Stimmungsindikatoren aus 42 Ländern;

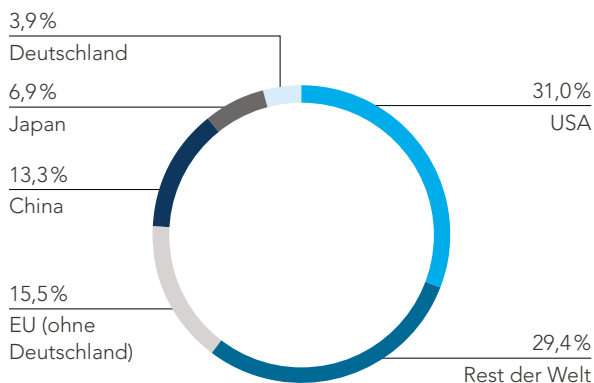
Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung gegenüber dem Vorquartal, 46 Länder.

Quelle: Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2018 Nr. 49 (2018|Q4), 11. Dezember 2018

wird entscheidend von der Fähigkeit abhängen, softwarebasierte Produkte und Dienstleistungen mit höchster Qualität zu erstellen. Softwarekompetenz wird auch 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 gehen starke Impulse für sämtliche Wirtschaftszweige und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft aus. Innovative Produkte und Dienstleistungen sind ohne Software in Zukunft nicht mehr denkbar. Diese Gegebenheiten haben auch im Geschäftsjahr 2018 positive Impulse für die Geschäftsentwicklung der Software AG gegeben. Umgekehrt ist es überlebenswichtig für die Softwareindustrie, auf eine stabile, sichere und leistungsfähige Infrastruktur zugreifen zu können. Dazu gehört, neben klaren rechtlichen Rahmenbedingungen etwa bezüglich der Sicherheit von Cloud-Angeboten, auch der Ausbau schneller Breitbandnetze mit genügend Leitungskapazitäten. Regulatorische sowie politische Änderungen und Unsicherheiten in den Ländern und Märkten, in denen die Software AG aktiv ist, sind somit weitere wichtige Faktoren, die auf den Geschäftsverlauf Einfluss nehmen können. Die Chancen und Risiken, die sich in diesem Zusammenhang ergeben, sind im Chancen- und Risikobericht unter dem Abschnitt

[S. 109](#) [Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen](#) beschrieben.

#### Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2018 nach Ländern/Regionen



Hinweis: ITK-Umsätze ohne Consumer Electronics, Business Consulting und BPO.  
Quelle: EITO, IDC

## Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der Aufwärtstrend im IT-Markt blieb auch 2018 intakt. Nach Angaben des US-Marktforschungsunternehmens Gartner stiegen die weltweiten IT-Ausgaben im Berichtsjahr auf geschätzte 3,65 (Vj. 3,5) Billionen US-Dollar. Die Marktbereiche, in denen die Software AG tätig ist, waren auch 2018 von Unternehmensseite besonders stark nachgefragt. Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen um 7,6 Prozent auf 397 (Vj. 369) Milliarden US-Dollar. In IT-Dienstleistungen investierten die Unternehmen 983 (Vj. 931) Milliarden US-Dollar, was einen erneuten Zuwachs um 5,6 Prozent bedeutet.

Die weltweiten Umsätze mit Produkten und Diensten der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) entwickelten sich im Geschäftsjahr 2018 ebenfalls positiv. Nach Prognosen des European Information Technology Observatory (EITO) legten sie um 100 Milliarden Euro auf nun 3,3 (Vj. 3,2) Billionen Euro zu. Dies entspricht einer Steigerung von 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den größten ITK-Marktanteil hielten erneut die USA mit 31 Prozent oder gut 1 Billion Euro. Ein Fünftel der globalen Umsätze entfiel auf die EU. Auch in Deutschland wuchs der ITK-Markt weiter. Laut EITO und dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) stieg der Gesamtumsatz auf 166 (Vj. 162,7) Milliarden Euro. Dies entspricht einem Zuwachs von 2,0 Prozent. Die Informationstechnologie blieb mit einem Umsatz von 89,9 (Vj. 87,2) Milliarden Euro und einem Zuwachs von 3,1 Prozent das größte und wachstumsstärkste Teilsegment.

## Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Der Aufsichtsrat der Software AG bestellte in einer Sitzung am 31. Januar 2018 Sanjay Brahmawar zum 1. August 2018 für fünf Jahre zum neuen Vorsitzenden des Vorstands (Chief Executive Officer) der Software AG. Sanjay Brahmawar hat damit in dieser Position die Nachfolge von Karl-Heinz Streibich angetreten, der nach mehr als 14 Jahren an der Unternehmensspitze nach Erreichen der Altersgrenze turnusgemäß ausgeschieden ist. Sanjay Brahmawar war zuvor als Geschäftsführer bei IBM Watson Internet of Things am Standort München tätig. Dort verantwortete er den weltweiten Softwareumsatz mit Fokus auf Datenanalyse und Künstliche Intelligenz.

Am 12. Juni 2018 gab die Software AG die Übernahme des Wachstumsunternehmens TrendMiner NV bekannt.

Das 2008 in Belgien gegründete Unternehmen ist auf die visuelle Datenanalyse in der Fertigungs- und Prozessindustrie spezialisiert und ergänzt das Produktportfolio der Software AG in den Bereichen IoT und Industrie 4.0. TrendMiner ist eine intuitiv bedienbare, webbasierte Analyseplattform für die flexible Visualisierung von industriellen Prozessen und Messdaten. Sie ermöglicht es Unternehmen, schnell und einfach Muster und Trends in ihren Prozessdaten aufzuspüren, Produktionsunregelmäßigkeiten unmittelbar zu erkennen und notwendige Prozessanpassungen frühzeitig vorzunehmen – ohne die Hilfe von IT-Spezialisten oder Datenwissenschaftlern. Die Plug-and-Play-Software von TrendMiner erzeugt unmittelbar nach der Inbetriebnahme messbare Mehrwerte. Zur Auswertung wendet das Unternehmen Analysemethoden (Advanced Analytics) wie Diagnostic, Visual und Predictive Analytics auf Basis aller verfügbaren IoT-Zeitreihendaten an und bereitet die Ergebnisse in einem benutzerfreundlichen Format auf. Über besondere Stärken verfügt TrendMiner in der Entwicklung von Mustererkennungs- und Analysefunktionen für die Öl- und Gas-, Life-Sciences- und Fertigungsindustrie sowie dem entsprechenden Consulting.

Des Weiteren übernahm die Software AG am 28. September 2018 das Unternehmen Built.io, einen führenden iPaaS-Anbieter mit Sitz in San Francisco (USA). Built.io ist seit 2015 mit dem eigenen iPaaS-Angebot „Built.io Flow“ auf dem Markt vertreten. Die Akquisition macht das B2B-Integration- und API-Portfolio der Software AG einer schnell wachsenden Entwickler-Community zugänglich und eröffnet ein nahezu unerschöpfliches Innovationspotenzial. Am 11. Oktober 2018 gab die Software AG eine erweiterte Partnerschaft mit Dell Technologies bekannt. Im Rahmen dieser Partnerschaft wird Cumulocity IoT Edge von der Software AG mit einer Auswahl an Dell-Servern zu einer gemeinsamen Plug-and-play-Lösung gebündelt, um IoT-Implementierungen schnell bereitzustellen und einfach zu konfigurieren. Dabei handelt es sich um ein hochleistungsfähiges, industrietaugliches Paket aus IoT-Hardware, -Software und -Services, mit dem Kunden ihr IoT-Projekt sofort starten und anbinden können. Kunden benötigen damit nur wenige Minuten, um eine beliebige Zahl unterschiedlicher Geräte und Sensoren zu koppeln. Funktionen wie integrierte Streaming Analytics, intelligente Regeln und Feldbus-Konnektivität ermöglichen es, komplexe IoT-Lösungen schnell und reibungslos umzusetzen.

In einer Sitzung vom 25. Oktober 2018 beschloss der Aufsichtsrat der Software AG außerdem die Bestellung von John Schweitzer als Mitglied des Vorstands zum 1. November 2018. Seine Ernennung zum Chief Revenue Officer unterstreicht, welche Bedeutung einer starken Vertriebsorganisation im Rahmen der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens zukommt. Schweitzer gilt als Führungskraft mit ausgewiesener Erfahrung im Management von dynamischem Wachstum sowohl bei jungen als auch bei etablierten Softwareunternehmen.

## Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Im Geschäftsjahr 2018 waren die Software AG-Lösungen im globalen Wachstumsmarkt Internet der Dinge (IoT) besonders gefragt. Unser Cloud- & IoT-Geschäft setzte im Geschäftsjahr 2018 seine hochdynamische Entwicklung fort und erzielte ein Umsatzwachstum von über 100 Prozent. Angetrieben durch eine hohe Marktnachfrage nach unabhängigen, offenen und cloudbasierten Plattformen stiegen dabei unsere wiederkehrenden Erlöse (Annual Recurring Revenue) im Cloud- & IoT-Geschäft ebenfalls deutlich über 100 Prozent. Gleichzeitig konnten wir 2018 den währungsbereinigten Umsatz im Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP; inkl. Cloud & IoT) ausbauen. Auch unser Datenbankgeschäft Adabas & Natural (A&N) setzte seine positive Entwicklung fort und erzielte währungsbereinigt ein leichtes Umsatzwachstum. Neben der Steigerung des Produktumsatzes konnten wir auch unsere Konzernprofitabilität erhöhen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sowie das Ergebnis nach Steuern verbesserte sich 2018 deutlich. Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) erreichte 31,5 Prozent.

Darüber hinaus haben wir im zweiten Halbjahr 2018 im Rahmen von Projekt Helix das Fundament für weiteres profitables Wachstum gelegt. Helix zielt auf Umsatzwachstum ab und baut auf den Kernkompetenzen unseres Unternehmens auf, das 2019 sein fünfzigjähriges Bestehen feiert. Helix ist auf mehrere Jahre angelegt und wurde unter der Führung des neuen Software AG-Vorstandsvorsitzenden Sanjay Brahmawar erarbeitet. Die Helix-Transformation setzt auf unseren Stärken sowie einer besseren Fokussierung auf Wachstumsmärkte auf. Die Kernkompetenz der Software AG in Sachen Integration liegt dort, wo zwei mächtige Kräfte aufeinandertreffen: im Spannungsfeld von digitaler Transformation und Echtzeitdaten. Das Unternehmen wird seine Kompetenzen in den Bereichen Integration von Apps, Clouds, IoT Devices und Daten bündeln und sich selbst als wesentlicher Akteur und Wegbereiter für Unternehmen etablieren, um sie in diesem Transformationsprozess zu begleiten. Das Marktpotenzial wird bis 2023 auf 24 Milliarden Euro anwachsen. Dieses werden wir 2019 stärker für uns ausschöpfen.

Ausführliche Informationen zu Projekt Helix und unseren Erwartungen für 2019 finden sich im [Prognosebericht](#).

[S. 100](#)



## Vergleich der tatsächlichen Entwicklung mit dem im Vorjahr prognostizierten Geschäftsverlauf

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

Am 25. Januar 2018 hatte die Software AG bei der Vorlage der Konzernjahresergebnisse für 2017 die folgende Prognose für das Geschäftsjahr 2018 bekannt gegeben:

- Auf Basis der Finanzergebnisse 2017 und der aktuellen Geschäftsentwicklung rechnete die Software AG im Jahr 2018 im Geschäftsbereich DBP exkl. Cloud & IoT mit einem währungsbereinigten Anstieg von 3 bis 7 Prozent.
- Aufgrund der starken Nachfrage nach Technologien der Software AG in den Bereichen IoT und Industrie 4.0 erwartete der Konzern für seine Cloud- & IoT-Umsätze ein währungsbereinigtes Wachstum von 70 bis 100 Prozent.
- Für das Geschäftssegment A&N rechnete die Software AG mit einem währungsbereinigten Rückgang zwischen 2 und 6 Prozent im Vorjahresvergleich.
- Im Geschäftsjahr 2018 wurde zudem eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) zwischen 30,0 und 32,0 Prozent und eine Steigerung des Ergebnisses pro Aktie (EPS, Non-IFRS) zwischen 5 und 15 Prozent erwartet.

Nach Abschluss des ersten Quartals 2018 hatte die Software AG am 13. April 2018 den Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2018 erhöht und die Anhebung des Jahresausblicks für den Cloud- & IoT-Umsatz am selben Tag in einer Ad-hoc-Meldung veröffentlicht. Auf Basis der aktuellen Geschäftsentwicklung und der erwarteten Geschäftsabschlüsse bis zum Jahresende 2018 erwartete der Vorstand nunmehr folgende Entwicklungen:

- Im Geschäftsbereich DBP exkl. Cloud & IoT rechnete die Software AG weiterhin mit einem währungsbereinigten Anstieg von 3 bis 7 Prozent (unverändert).
- Die Software AG hob den Ausblick für das Umsatzwachstum im Cloud- & IoT-Geschäft für 2018 von bisher 70 bis 100 Prozent auf 100 bis 135 Prozent an.
- Für das Geschäftssegment A&N rechnete die Software AG weiterhin mit einem währungsbereinigten Rückgang zwischen 2 und 6 Prozent im Vorjahresvergleich (unverändert).
- Weiterhin erwartete die Software AG eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) zwischen 30,0 und 32,0 Prozent und eine Steigerung des Ergebnisses pro Aktie (EPS, Non-IFRS) zwischen 5 und 15 Prozent (unverändert).

Diesen Ausblick hatte der Vorstand am 18. Juli 2018 bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des zweiten Quartals sowie erneut bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des dritten Quartals am 19. Oktober 2018 bestätigt.

Im Gesamtjahr 2018 hat die Software AG die folgenden Ergebnisse erwirtschaftet:

- Der Geschäftsbereich DBP exkl. Cloud & IoT verzeichnete im tatsächlichen Geschäftsverlauf 2018 einen Umsatz von 434,4 (Vj. 441,5) Millionen Euro und damit ein Plus von 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen. Dieser Wert lag unter dem prognostizierten Wachstumskorridor von +3 bis +7 Prozent, was auf Umsatzrückgänge in einzelnen Landesgesellschaften zurückzuführen ist.
- Das Cloud- & IoT-Geschäft verzeichnete im tatsächlichen Geschäftsverlauf 2018 einen Umsatz von 30,3 (Vj. 14,9) Millionen Euro und damit ein Plus von 106 Prozent gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen. Dieser Wert übertraf die Jahresanfangsprognose von +70 bis +100 Prozent und erreichte den unteren Bereich des am 13. April 2018 auf +100 bis +135 Prozent angehobenen prognostizierten Wachstumskorridors, da sich unter anderem das IoT-Geschäft aufgrund der Marktdynamik positiver entwickelt hat, als dies zum Jahresbeginn erwartet wurde.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2018 einen Umsatz von 218,3 (Vj. 223,7) Millionen Euro; das entspricht währungsbereinigt einem Wachstum von 2 Prozent im Vorjahresvergleich. Dieser Wert übertraf die Jahresprognose von –6 bis –2 Prozent deutlich. Dies ist unter anderem auf eine höhere Nachfrage nach Produkten im Umfeld zum optimierten Einsatz von Spezialprozessoren zu sehen.
- Der Geschäftsbereich Consulting erzielte im Gesamtjahr 2018 einen Umsatz von 182,6 (Vj. 198,8) Millionen Euro; das entspricht zum Vorjahr währungsbereinigt einem Rückgang von 6 Prozent, was im Wesentlichen auf die weitere Fokussierung auf die Umsatzbestandteile zurückzuführen ist, die das Produktgeschäft der Software AG unterstützen.
- Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) erreichte mit 31,5 (Vj. 31,8) Prozent das obere Ende der Bandbreite der Jahresprognose von 30,0 bis 32,0 Prozent. Das Ergebnis pro Aktie (EPS, Non-IFRS) erzielte 2,64 (Vj. 2,38) Euro. Dieses Plus von 11 Prozent lag ebenfalls im oberen Bereich des prognostizierten Wachstumskorridors von +5 bis +15 Prozent.
- Das absolute operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) erreichte 2018 mit 272,9 (Vj. 279,5) Millionen Euro einen Wert, der mit –2 Prozent leicht unter Vorjahr lag. Im Vorjahr wurde diese Kennzahl prognostiziert mit einem Wachstum im einstelligen Prozentbereich. Dieses Wachstum konnte aufgrund der rückläufigen Umsatzentwicklung nicht erreicht werden.

## Ertragslage des Konzerns

### Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz erreichte 865,7 (Vj. 879,0) Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018; währungsbereinigt entspricht dies einem Wachstum von 2 Prozent.

Erneut hat der zukunftsorientierte Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) einen steigenden Anteil zum Gesamtumsatz beigetragen: Der DBP-Bereichumsatz (inkl. Cloud & IoT) legte um 2 Prozent auf 464,7 (Vj. 456,5) Millionen Euro zu, währungsbereinigt lag das Wachstum bei 5 Prozent. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) leistete einen Beitrag von 218,3 (Vj. 223,7) Millionen Euro und lag währungsbereinigt um 2 Prozent über dem Vorjahreswert.

Die wiederkehrenden Erlöse (ARR, Annual Recurring Revenue) im Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) verzeichneten einen Anstieg um 12 Prozent. ARR ist ein guter Indikator für zukünftige Cashflows, die aus zurückliegenden Aktivitäten entstehen. Der ARR von 305,4 (Vj. 272,7) Millionen Euro beinhaltet alle zukünftig wiederkehrenden Erlöse aus Abschlüssen, die bis zum 31. Dezember 2018 getätigt wurden, sowie zukünftige SaaS/nutzungs-basierte Erlöse aus Transaktionen, die bis zum Ende des vierten Quartals abgeschlossen wurden.

### Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

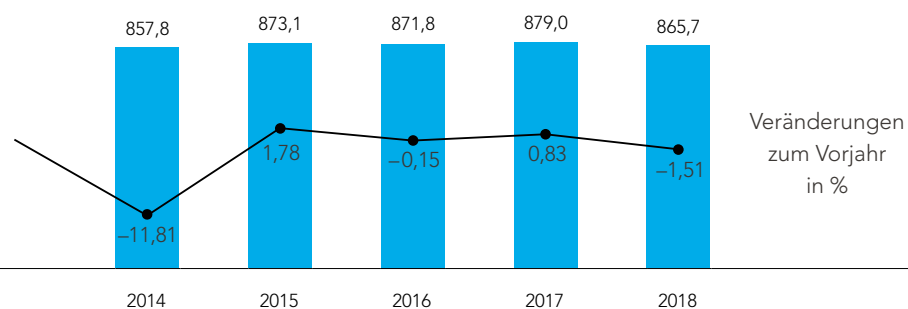
Die Wechselkurseinflüsse hatten im Geschäftsjahr 2018 einen stärkeren Einfluss auf den Umsatz der Software AG als 2017. Insgesamt wurde der Konzernumsatz im Berichtsjahr mit 26,7 Millionen Euro (-3 Prozent) belastet. Haupttreiber waren der schwache US-Dollar im ersten Halbjahr, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt, sowie der Brasilianische Real und der Südafrikanische Rand.

Der Hauptwährungsanteil am globalen Gesamtumsatz entfällt mit 34 (Vj. 34) Prozent nach wie vor auf den Euro (EUR). Danach folgt der US-Dollar (USD) mit 31 (Vj. 31) Prozent. Die nächstgrößeren Umsatzanteile in Fremdwährungen bilden das Britische Pfund (GBP) mit 6 (Vj. 6) Prozent sowie der Brasilianische Real (BRL) und der Israelische Schekel (ILS) mit unverändert jeweils 4 Prozent. Der Fremdwährungsanteil des Australischen Dollars (AUD) betrug ebenfalls 4 (Vj. 3) Prozent. Das restliche Währungsvolumen von 17 (Vj. 18) Prozent verteilte sich auf sonstige Währungen. Die breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider.

Auf die Erlösarten wirkten sich die Währungskurseffekte unterschiedlich stark aus. Am massivsten schlugen sich die Wechselkurseffekte auf das Wartungsgeschäft nieder, das im Berichtsjahr mit 17,0 Millionen Euro (-4 Prozent)

### Umsatzentwicklung über fünf Jahre

(in Mio. EUR)



### Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. EUR	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Konzernumsatz	186,6	205,9	205,7	207,4	208,8	197,3	264,6	268,4
in % vom Gesamtjahresumsatz	22	23	24	24	24	22	31	31

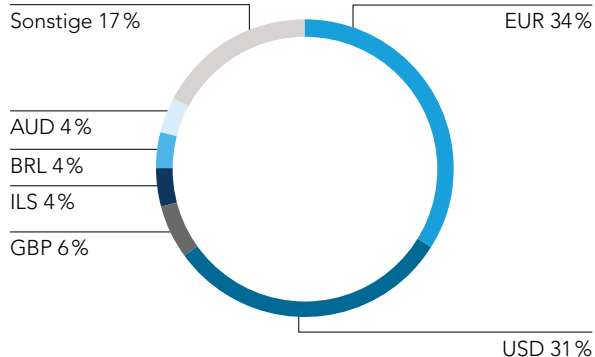
wesentlich stärker belastet wurde als im Vorjahr. Die währungsbedingte Belastung für das Lizenzgeschäft betrug 5,2 Millionen Euro (-2 Prozent). Die SaaS-Erlöse wurden mit 0,4 Millionen Euro (-2 Prozent) belastet. Beim Servicegeschäft schlugen sich die negativen Währungseinflüsse mit 4,2 Millionen Euro (-2 Prozent) nieder.

#### Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

in Mio. EUR	2018	in %
Lizenzen	-5,2	-2
Wartung	-17,0	-4
SaaS	-0,4	-2
Dienstleistungen und Sonstige	-4,2	-2
<b>Insgesamt</b>	<b>-26,8</b>	<b>-3</b>

#### Währungssplit 2018

34 % Umsatz in Euro  
66 % Umsatz in Fremdwährung



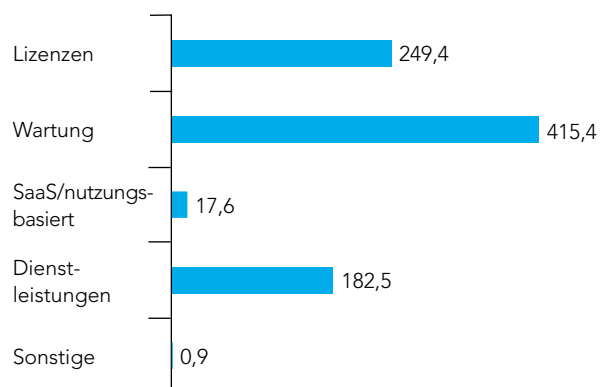
#### Umsatz nach Erlösarten

Der Konzernumsatz der Software AG setzt sich aus den Erlösarten Produktumsatz, bestehend aus Lizenz-, Wartungs- und SaaS-Erlösen, sowie Dienstleistungs- und sonstigem Umsatz zusammen. Der Produktumsatz stieg im Geschäftsjahr 2018 auf 682,3 (Vj. 679,4) Millionen Euro an; währungsbereinigt ist dies ein Wachstum von 4 Prozent. Gemessen am Gesamtumsatz stieg der Produktanteil 2018 auf 78,8 (Vj. 77,3) Prozent. Die Lizenzumsätze der DBP- und A&N-Produkte der Software AG lagen mit 249,4 (Vj. 250,1) Millionen Euro leicht unter dem Wert von 2017. Währungsbereinigt entspricht das einem Wachstum von 2 Prozent. Im gleichen Zeitraum erzielten die Wartungs-

erlöse aus den beiden Produktbereichen 415,4 (Vj. 420,2) Millionen Euro. Das entspricht einem währungsbereinigten Plus von 3 Prozent. Damit blieb der margenstarke Wartungsanteil am Gesamtumsatz auf dem Vorjahresniveau von 48,0 Prozent. Dies ist ein Ergebnis der konsequenten Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende und profitable Umsatzerlöse. Die SaaS-Erlöse legten im Berichtsjahr währungsbereinigt um 97 Prozent zu und kletterten auf 17,6 (Vj. 9,1) Millionen Euro. Der Umsatz im Consulting-Bereich, der sich auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, sank im Berichtsjahr auf 182,5 (Vj. 198,8) Millionen Euro (ohne sonstige Erlöse). Währungsbereinigt ist das ein Rückgang um 6 Prozent. Dieses Ergebnis ist eine Folge der strategischen Entscheidung der Software AG, den Schwerpunkt auf hohe Beratungsqualität und Profitabilität zu legen.

#### Gesamtumsatz nach Erlösart 2018

in Mio. EUR	2018	2017
Lizenzen	249,4	250,1
Wartung	415,4	420,2
SaaS/nutzungs-basiert	17,6	9,1
Dienstleistungen	182,5	198,8
Sonstige	0,9	0,8
<b>Insgesamt</b>	<b>865,7</b>	<b>879,0</b>



## Produktumsatz nach Regionen

Der globale Produktumsatz der Software AG wird in drei geografische Regionen eingeteilt:

Die Region **Americas** (Nord- und Südamerika) generierte 2018 einen Umsatz von 306,2 (Vj. 315,0) Millionen Euro – und trug damit 45 (Vj. 46) Prozent zum Produktumsatz bei. Nach Ländersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada. Das Geschäft in Nordamerika litt 2018 unter der Neuaufstellung des Vertriebsteams sowie der Schwächung des öffentlichen Sektors durch die Haushaltssperre in den USA.

Die Region **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika) erzielte ein Umsatzvolumen von 310,6 (Vj. 312,8) Millionen Euro und hatte einen Anteil am globalen Produktumsatz von 45 (Vj. 46) Prozent. Die wichtigsten Einzelmärkte in EMEA sind nach **Deutschland**, als größtem Umsatzträger, Großbritannien und Frankreich, gefolgt von der Iberischen Halbinsel, Nordic und den Benelux-Ländern. Deutschland steuerte mit 89,6 (Vj. 90,9) Millionen Euro einen Anteil von 13 (Vj. 13) Prozent zum Produktumsatz bei.

Die Region **Asien-Pazifik (APJ)** (Australien, Japan, Asien und China) hat das Produktgeschäft mit 65,8 (Vj. 51,2) Millionen Euro im Jahr 2018 gesteigert und einen wachsenden Beitrag von 10 (Vj. 8) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns geleistet. Der größte Umsatzträger in dieser Region war Australien.

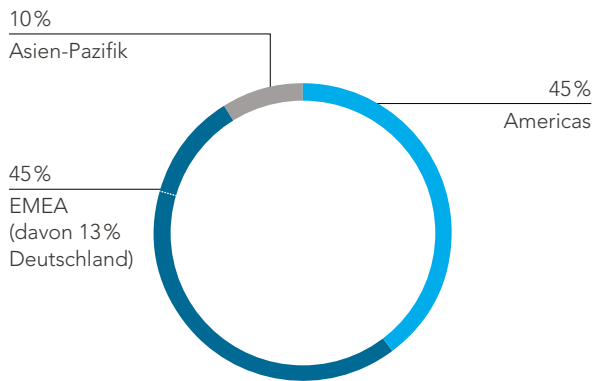
Weitere Informationen zum Thema [Absatzmärkte](#) finden sich im Abschnitt „Marktpositionierung“ der Grundlagen des Konzerns.

[S. 36](#)

## Produktumsatz nach Branchen

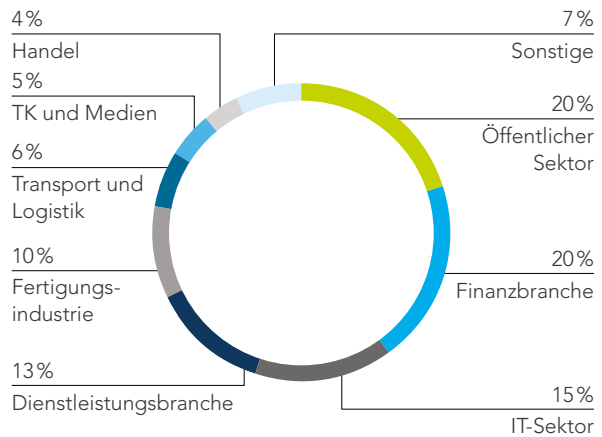
Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen namhaften Unternehmen aus allen Branchen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Branche (einschließlich Outsourcing) fest etabliert. Auf diese Marktsektoren entfiel im Geschäftsjahr 2018 zusammengenommen mit 55 Prozent über die Hälfte des Konzernumsatzes. Danach folgten, gemessen am Umsatzvolumen, die Branchen Dienstleistungen (13 Prozent), Fertigung (10 Prozent), Transport und Logistik (6 Prozent), Telekommunikation und Medien (5 Prozent) sowie sonstige Branchen (11 Prozent).

Produktumsatz nach Regionen<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Basierend auf Produktumsätzen 2018 nach Managementsicht (Verträge können auf mehrere Länder/Regionen verteilt sein).

Produktumsatz nach Branchen<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Basierend auf Produktumsätzen 2018

## Auftragseingang

S. 50

Wie in den Grundlagen des Konzerns dargestellt, ist die [Entwicklung des Auftragsbestands](#) insbesondere im Bereich Consulting ein wichtiger unternehmensspezifischer Frühwarnindikator. Der Auftragsbestand hat sich per 31. Dezember 2018 weiter stabil entwickelt und unterstützt damit den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf in der Folgeperiode. Per Ende 2018 ergab sich somit eine Auftragsreichweite (Auftragsbestand/Umsatzerlöse \* 365 Tage) von mehr als 5 (Vj. 4 bis 5) Monaten.

Im Produktgeschäft spielt der Auftragseingang beim unbefristeten Lizenzgeschäft (Perpetual Licenses) kaum eine Rolle, da hier der Auftragseingang in der Regel sofort zu Umsatz führt. Die Auftragseingänge in den Bereichen Wartungsverlängerung und Wartungsneuabschlüsse sowie im Produkt-Subskriptionsgeschäft (Software as a Service) stellen im Konzern keine separate Steuerungsgröße dar. Sie werden analog zum Consulting-Geschäft über die resultierende Entwicklung des Auftragsbestands gesteuert. Der Auftragsbestand für diese Produktumsatzbestandteile ist im Berichtszeitraum zum Vorjahr einstellig gewachsen. Die Berechnung einer Reichweite für das gesamte Produktgeschäft erfolgt nicht, da die Aussagekraft aufgrund der Heterogenität der Teilkomponenten (Perpetual Licenses, Wartungsverlängerung, Wartungsneuabschlüsse und Subskription) beschränkt wäre.

## Entwicklung wesentlicher Gewinn- und Verlust-(GuV-)Posten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2018 haben sich die **Herstellkosten** erneut unterproportional zum Umsatz entwickelt. Sie beliefen sich auf 195,0 (Vj. 213,3) Millionen Euro. Dementsprechend stieg das **Bruttoergebnis** um 1 Prozent auf 670,7 (Vj. 665,6) Millionen Euro. Somit übertraf die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz mit 77,5 Prozent den hohen Vorjahreswert von 75,7 Prozent. Die Erfolgsfaktoren für diese anhaltend hohe Profitabilität waren der wachsende Anteil des Produktgeschäfts sowie ein aktives Management des Deckungsbeitrags von Consulting-Aufträgen.

Um die Technologieführerschaft im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)** um 3 Prozent auf 124,4 (Vj. 120,6) Millionen Euro aufgestockt. Neben dem Aufbau zusätzlicher F&E-Kapazitäten durch Akquisitionen (TrendMiner, Built.io) wurde im Bereich Near- und Offshore zusätzlich investiert. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) erhöhten sich die F&E-Aufwendungen mit 18,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresniveau von 17,8 Prozent.

Die **Vertriebsaufwendungen** stiegen 2018 leicht über das Vorjahresniveau und erreichten 244,7 (Vj. 243,5) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz lagen sie bei 28,3 (Vj. 27,7) Prozent. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des globalen Unternehmens.

Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** wurden erneut aufgrund weiterer Effizienzsteigerungen der administrativen Prozesse reduziert: Im Vergleich zum Vorjahr gingen sie um 3 Prozent auf 74,0 (Vj. 75,9) Millionen Euro zurück. Gemessen am Gesamtumsatz sanken die Verwaltungsausgaben auf 8,5 (Vj. 8,6) Prozent.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2018

in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	249,4	250,1	0	2
Wartung	415,4	420,2	-1	3
SaaS	17,6	9,1	93	97
Dienstleistungen	182,5	198,8	-8	-6
Sonstige	0,9	0,8	13	8
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>865,7</b>	<b>879,0</b>	<b>-2</b>	<b>2</b>
Herstellkosten	-195,0	-213,4	-9	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>670,8</b>	<b>665,6</b>	<b>1</b>	
F&E-Aufwendungen	-124,4	-120,6	3	
Vertriebsaufwendungen	-244,7	-243,5	1	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-74,0	-75,9	-3	
Sonstige Steuern	-7,0	-7,2	-3	
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>220,6</b>	<b>218,4</b>	<b>1</b>	
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	3,9	-2,8	—	
Finanzergebnis	4,3	1,5	—	
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>228,9</b>	<b>217,1</b>	<b>5</b>	
Ertragsteuern	-63,7	-76,5	-17	
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>165,2</b>	<b>140,6</b>	<b>17</b>	
<b>davon auf Aktionäre der Software AG entfallend</b>	<b>164,9</b>	<b>140,3</b>	<b>17</b>	
<b>davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0</b>	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	2,23	1,88	19	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	2,23	1,88	19	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	73.978.520	74.645.119	-1	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	73.980.884	74.649.890	-1	

<sup>1</sup> acc = at constant currency = währungsbereinigt

## Ergebnisentwicklung

Das **operative Ergebnis (IFRS)** erhöhte sich im Geschäftsjahr 2018 auf 220,6 (Vj. 218,4) Millionen Euro. Die operative Marge übertraf mit 25,5 (Vj. 24,8) Prozent das hohe Vorjahresniveau. Hauptfaktoren für die hohe operative Ertragskraft waren der margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 78,8 (Vj. 77,3) Prozent am Gesamtumsatz sowie das erneut starke, hoch profitable A&N-Geschäft – ergänzt um eine hohe Vertriebseffizienz sowie Effizienzgewinne in allen zentralen Abläufen dank eines aktiven Kostenmanagements.

Das **EBIT** (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus Finanzergebnis) stieg – trotz der höheren Investitionen in F&E und Vertrieb sowie geringeren Umsatzerlösen – im Geschäftsjahr 2018 auf 231,6 (Vj. 222,8) Millionen Euro. Diese Steigerung resultierte aus dem Saldo der im Folgenden genannten Effekte. Die Umsatzerlöse reduzierten sich um 13,3 Millionen Euro auf 865,7 (Vj. 879,0) Millionen Euro. Die Herstellkosten sanken um 9 Prozent bzw. 18,4 Millionen Euro auf 195,0 (Vj. 213,4) Millionen Euro. Die F&E-Aufwendungen erhöhten sich um 3,8 Millionen Euro auf 124,4 (Vj. 120,6) Millionen Euro und die sonstigen Erträge/Aufwendungen, im Wesentlichen aus Währungskursgewinnen, erhöhten sich um 6,7 Millionen Euro auf 3,9 (Vj. –2,8) Millionen Euro. Durch die erstmalige Anwendung von IFRS 15 musste die Software AG einen Betrag von 6,9 Millionen ergebniserhöhend buchen. Das EBIT legte im vierten Quartal 2018 erneut zu und erreichte mit 82,8 (Vj. 82,7) Millionen Euro das beste Quartalsergebnis in der Firmengeschichte. Analog dazu kletterte die EBIT-Marge im vierten Quartal 2018 um 50 Basispunkte auf den Rekordwert von 31,3 (Vj. 30,8) Prozent.

Die sonstigen Aufwendungen/Erträge (netto) beliefen sich auf 3,9 (Vj. –2,8) Millionen Euro, im Wesentlichen aufgrund von Währungskursgewinnen, die um 4,1 Millionen höher waren als im Vorjahr. Das **Finanzergebnis** verbesserte sich im Geschäftsjahr 2018 mit 4,3 (Vj. 1,5) Millionen Euro erneut. Diese im Vorjahresvergleich sehr positive Entwicklung resultiert in erster Linie aus dem Saldo niedriger Bankschuldzinsen. Positiv wirkten sich im Berichtsjahr das im Jahresdurchschnitt reduzierte Kreditvolumen sowie die verbesserten Finanzierungskonditionen für aktuelle Mittelaufnahmen mit einem Rückgang der Zinsaufwendungen um 1,7 Millionen Euro aus.

Entsprechend verbesserte sich das **Ergebnis vor Ertragsteuern** um 5 Prozent auf 228,9 (Vj. 217,1) Millionen Euro. Die Ertragsteuern sanken nach der außergewöhnlich starken Erhöhung im Vorjahr wieder um 17 Prozent und erreichten mit 63,7 (Vj. 76,5) Millionen Euro das Niveau von 2016. Wie im Vorjahr prognostiziert, hatte die geänderte Steuergesetzgebung in den USA ab 2018 einen positiven Einfluss auf die Geschäftsergebnisse des Konzerns und hat den Negativeffekt von 2017 überkompensiert. In der Folge sank der effektive Ertragsteuersatz im Konzern auf 27,8 (Vj. 35,2) Prozent.

Der **Konzernüberschuss** übertraf im Berichtsjahr mit 165,2 (Vj. 140,6) Millionen Euro das Vorjahresergebnis. Daraus resultierte ein um 19 Prozent höheres **Ergebnis je Aktie** (unverwässert) von 2,23 (Vj. 1,88) Euro bei durchschnittlich 73.978.520 (Vj. 74.645.119) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert).

## Ergebnisse 2018

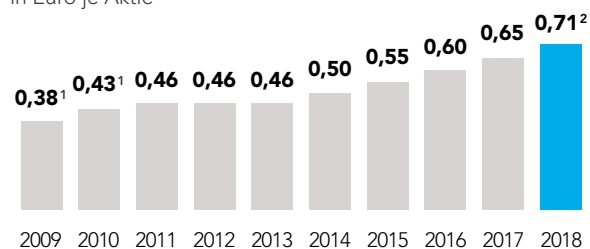
in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>865,7</b>	<b>879,0</b>	<b>-2</b>
Herstellkosten	-195,0	-213,4	-9
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>670,8</b>	<b>665,6</b>	<b>1</b>
Marge in %	77,5	75,7	—
F&E-Aufwendungen	-124,4	-120,6	3
Vertriebsaufwendungen	-244,7	-243,5	1
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-74,0	-75,9	-3
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	3,9	-2,8	—
<b>EBIT</b>	<b>231,6</b>	<b>222,8</b>	<b>4</b>
Marge in %	26,8	25,3	—

## Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung und der Wertorientierung des Konzerns ausgerichtet ist. Im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen wird diese Strategie fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 eine **Dividende** in Höhe von 0,71 Euro pro Aktie auszuschütten, nachdem die Dividende im Vorjahr bereits um ca. 10 Prozent auf 0,65 Euro pro Aktie erhöht worden war. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 52,5 (Vj. 48,1) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahreschlusskurs 2018 (Xetra-Schlusskurs vom 28. Dezember 2018: 31,59 (Vj. 46,86) Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,24 (Vj. 1,39) Prozent.

### Dividendenentwicklung seit 2009

in Euro je Aktie



<sup>1</sup> Angepasst an 1:3-Aktiensplit, gerundet

<sup>2</sup> Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2019

Im Jahr 2015 beschloss der Vorstand, den Korridor der **Ausschüttungsquote** auf 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow festzulegen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (184,1 bzw. Vj. 161,9 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (164,9 bzw. Vj. 140,3 Millionen Euro) im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 174,5 (Vj. 151,1) Millionen Euro würde die Ausschüttungsquote 30,1 (Vj. 31,8) Prozent betragen. Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Beständigkeit und Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.

## Zusätzliche Ergebnis-Kennziffern

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

[S. 47](#)

### Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS)

in Mio. EUR	2018	2017
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>228,9</b>	<b>217,1</b>
Sonstige Steuern	7,0	7,2
Finanzierungserträge	-10,5	-10,1
Finanzierungsaufwendungen	6,2	8,6
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-4,3</b>	<b>-1,5</b>
<b>EBIT (vor allen Steuern)</b>	<b>231,6</b>	<b>222,8</b>
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	21,1	29,6
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktsätze durch Kaufpreisallokationen	0,0	0,4
+/- Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	2,3	1,3
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	11,0	20,7
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	6,9	4,7
<b>Operatives EBITA (Non-IFRS)<sup>1</sup></b>	<b>272,9</b>	<b>279,5</b>
<b>in % vom Umsatz (Non-IFRS)</b>	<b>31,5</b>	<b>31,8</b>
Finanzergebnis	4,3	1,5
Sonstige Steuern	-7,0	-7,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	270,2	273,8
Ertragsteuern (GJ 2018: 27,8%; GJ 2017: 35,2%) <sup>1</sup>	-75,2	-96,5
Nettoergebnis (Non-IFRS)	195,0	177,3
<b>Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)<sup>2</sup></b>	<b>2,64 EUR</b>	<b>2,38 EUR</b>
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,0 Mio.	74,6 Mio.

<sup>1</sup> Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2018 und 2017.

<sup>2</sup> Das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) ergibt sich durch Division des Nettoergebnis (Non-IFRS) durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien.



Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2018 reduzierte sich das operative Ergebnis geringfügig (EBITA, Non-IFRS) auf 272,9 (Vj. 279,5) Millionen Euro – eine Verringerung um 2 Prozent. Wesentliche Abweichungen gegenüber dem Vorjahr ergaben sich bei dem um 4 Prozent auf 231,6 (Vj. 222,8) Millionen Euro erhöhten EBIT vor allen Steuern. Des Weiteren bei den um 28,7 Prozent von 29,6 Millionen Euro im Vorjahr auf 21,1 Millionen Euro verringerten Amortisationen auf immaterielle Vermögenswerte. Diese Reduktion resultiert im Wesentlichen aus dem zeitlichen Ablauf der Amortisationsperioden der in den Vorjahren im Zuge von Unternehmenskäufen erworbenen immateriellen Vermögenswerte.

Ein weiterer wesentlicher Effekt ergab sich aus den deutlich reduzierten Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten in Höhe von 11,0 (Vj. 20,7) Millionen Euro. Dieser Effekt resultierte überwiegend aus dem von 46,86 Euro zum 29. Dezember 2017 auf 31,59 Euro am 28. Dezember 2018 reduzierten Aktienkurs der Software AG-Aktie. Dagegen hat sich die Position für Restrukturierungen, Abfindungen und Rechtsstreitigkeiten auf 6,9 (Vj. 4,7) Millionen Euro erhöht, insbesondere aufgrund von Abfindungen für zwei Mitglieder des Vorstands.

Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz verringerte sich geringfügig auf 31,5 (Vj. 31,8) Prozent. Die operative Marge lag damit im oberen Viertel der am Jahresanfang 2018 erwarteten Marge von 30 bis 32 Prozent. Mit dieser nach wie vor hohen Ergebnismarge wurde wiederum eine solide finanzielle Basis für die weitere strategische Entwicklung des Unternehmens geschaffen.

Das Nettoergebnis (Non-IFRS) erhöhte sich auf 195,0 (Vj. 177,3) Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) von 2,64 (Vj. 2,38) Euro basierend auf durchschnittlich 74,0 (Vj. 74,6) Millionen im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Die Aktienzahl wurde durch Aktienrückkaufprogramme reduziert. Dies entspricht einem Anstieg von 11 Prozent, der aufgrund des verbesserten Finanzergebnisses und vor allem durch die geringeren Ertragssteueraufwendungen insbesondere durch die Unternehmenssteuerreform in den USA zum 1. Januar 2018 erzielt wurde. Die Ertragssteueraufwendungen haben sich 2018 um 12,8 Millionen Euro (16,7 %) auf 63,7 (Vj. 76,5) Millionen Euro reduziert.

## Umsatzerlöse SaaS/nutzungsbasiert

Infolge der zunehmenden Bedeutung neuer Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG mit dem Geschäftsjahr 2018 im DBP-Segment die Erlösart „SaaS/nutzungsbasiert“ aufgenommen. Bei Software as a Service (SaaS) erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software inklusive des Betriebs der Software (Hosting). Dabei verfügt nicht der Kunde über die Software, sondern er kann diese nur online nutzen. Die Umsätze aus der Erlösart SaaS/nutzungsbasiert betragen im Geschäftsjahr 2018 insgesamt 17,6 (Vj. 9,1) Millionen Euro.

## Annual Recurring Revenue (ARR)

Aufgrund des steigenden Anteils von Lizenzmodellen mit wiederkehrenden Erlösen (im Gegensatz zur einmaligen Lizenzumsatzrealisierung einer Dauerlizenz) ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Deshalb wurde mit dem Geschäftsjahr 2018 die Kennzahl „ARR“ (Annual Recurring Revenue) als zusätzliche Monitoringkomponente im DBP-Segment implementiert. Diese Kennzahl zeigt die Summe der annualisierten Auftragseingänge aus folgenden Vertragstypen:

- Zeitlich befristete Lizenzen/Subskriptionslizenzen
- Wartung aus befristeten und unbefristeten Lizenzen
- „Software as a Service“ (SaaS)
- Nutzungsbasierte Lizenzen

Bei den nutzungsbasierten Lizenzen wird der realisierte Monatsumsatz des letzten Monats einer Periode mit 12 multipliziert, um den annualisierten Wert zu ermitteln.

Der ARR des Geschäftssegmentes DBP (inklusive Cloud & IoT) betragen im Geschäftsjahr 2018 insgesamt 305,4 (Vj. 272,7) Millionen Euro. Im Bereich Cloud und IoT betragen die ARR im Jahr 2018 30,1 (Vj. 13,7) Millionen Euro.

## Total Contract Value

Der Total Contract Value (TCV) zeigt die aus den Vertragsabschlüssen einer Periode vertraglich vereinbarten Cashflows bis zum Vertragsende. Diese Kennzahl ist ein Indikator für die Vertriebsleistung der jeweiligen Periode und beinhaltet die erwarteten Cashflows bis zum Vertragsablauf aus Dauerlizenzen, Subskription und SaaS des Produktgeschäfts.

## Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio. EUR	2018	2017	2016	2015	2014
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>865,7</b>	<b>879,0</b>	<b>871,8</b>	<b>873,1</b>	<b>857,8</b>
davon Produktumsatz	682,4	679,4	675,2	678,8	641,4
<b>EBIT (vor allen Steuern)</b>	<b>231,6</b>	<b>222,8</b>	<b>213,9</b>	<b>209,4</b>	<b>176,0</b>
in % vom Gesamtumsatz	26,8	25,3	24,5	24,0	20,5
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>165,2</b>	<b>140,6</b>	<b>140,4</b>	<b>139,6</b>	<b>110,6</b>
in % vom Gesamtumsatz	19,1	16,0	16,1	16,0	12,9

## Segmentberichterstattung

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG werden von drei Segmenten getragen: Digital Business Platform (DBP), Adabas & Natural (A&N) und Consulting. Das stark wachsende Cloud- & IoT-Geschäft ist Teil des Bereichs DBP.

Das Segment DBP steuerte mit seiner zukunftsorientierten Produktplattform für die digitale Transformation der Kunden mehr als die Hälfte zum Konzernumsatz bei: Der DBP-Anteil stieg auf 53,7 (Vj. 51,9) Prozent – ein Beleg für die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses Zukunftsbereichs. Insbesondere das darin enthaltene Geschäft aus Cloud-/IoT-Umsätzen wuchs deutlich von 14,9 Millionen Euro im Vorjahr auf 30,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018. Das entspricht einem Anstieg um 103,3 Prozent und übertraf damit die höchsten Erwartungen zu Beginn des Geschäftsjahres, die bei 100 Prozent Wachstum lagen. Damit bestätigte dieser Umsatzbereich die Erwartungen an diesen zukunftsgerichteten Wachstumsmarkt.

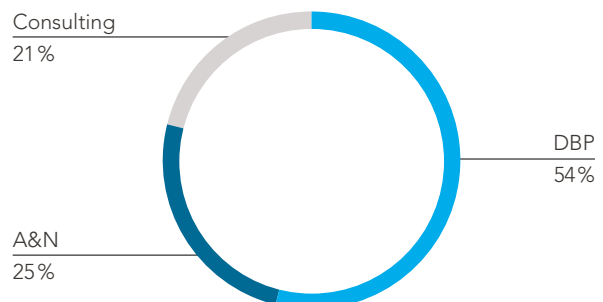
Der Anteil des traditionellen A&N-Segments ging entgegen den Erwartungen nur geringfügig zurück und leistete im Berichtsjahr einen Beitrag von 25,2 (Vj. 25,4) Prozent zum Gesamtumsatz.

Das Consulting-Segment verringerte seinen Umsatzanteil aufgrund der Konzentration auf Qualitätsprojekte leicht auf 21,1 (Vj. 22,6) Prozent.

## Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

2018	in Mio. EUR	in %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>865,7</b>	<b>100</b>
<b>DBP</b>	<b>464,7</b>	<b>54</b>
Davon DBP Cloud & IoT	30,3	4
<b>A&amp;N</b>	<b>218,3</b>	<b>25</b>
<b>Consulting</b>	<b>182,6</b>	<b>21</b>

## Umsatzverteilung



## Segment Digital Business Platform

Sämtliche Produkte der Software AG zur digitalen Transformation von Unternehmen, einschließlich des stark wachsenden Cloud- & IoT-Geschäfts, wurden im Geschäftsjahr 2018 im Geschäftssegment DBP gebündelt. Es generierte einen Gesamtumsatz von 464,7 (Vj. 456,5) Millionen Euro – währungsbereinigt ein Anstieg von 5 Prozent.

Das **DBP-Segment exkl. Cloud & IoT** erzielte einen Umsatz von 434,4 (Vj. 441,4) Millionen Euro. Dieser lag unter dem Vorjahreswert, denn die Lizenz Erlöse blieben mit 166,2 (Vj. 176,7) Millionen Euro hinter den Erwartungen zurück. Grund hierfür waren Umsatzrückgänge in einzelnen Landesgesellschaften. Die Wartungserlöse stiegen um 1 Prozent – währungsbereinigt um 5 Prozent – und lagen bei 268,2 (Vj. 264,7) Millionen Euro.

Gleichzeitig gelang es der Software AG, den Umsatz ihres **Cloud- & IoT-Geschäfts** signifikant zu steigern und den Auftragseingang wesentlich zu verbessern. Im Geschäftsjahr 2018 stieg der Umsatz auf 30,3 (Vj. 14,9) Millionen Euro, ein Plus von 103 (währungsbereinigt 106) Prozent. Der Annual Recurring Revenue im Bereich Cloud & IoT lag zum 31. Dezember 2018 bei 30,1 (Vj. 13,7) Millionen Euro, ein Plus von 120 Prozent.

Das DBP-Segmentergebnis erreichte 147,0 (Vj. 150,9) Millionen Euro – bei gestiegenen Herstellkosten sowie erhöhten F&E- sowie Vertriebsinvestitionen. Entsprechend lag die Segmentmarge des DBP-Bereichs im Geschäftsjahr 2018 bei 31,6 (Vj. 33,1) Prozent.

### DBP Cloud & IoT

	2018	2017	+/- % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	8,7	3,5	149
Wartung	4,1	2,4	72
SaaS/ nutzungsbasiert	17,6	9,1	97
Gesamtumsatz	30,3	14,9	106
Annual Recurring Revenue	30,1	13,7	120

<sup>1</sup> acc = at constant currency = währungsbereinigt

## Segmentbericht Digital Business Platform 2018

in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
<b>DBP (exkl. Cloud&amp;IoT)</b>	<b>434,4</b>	<b>441,4</b>	<b>-2</b>	<b>1</b>
davon Lizenzen	166,2	176,7	-6	-4
davon Wartung	268,2	264,7	1	5
<b>DBP Cloud&amp;IoT</b>	<b>30,3</b>	<b>14,9</b>	<b>103</b>	<b>106</b>
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>464,7</b>	<b>456,5</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
Herstellkosten	-35,9	-34,4	4	7
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>428,8</b>	<b>422,1</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
Vertriebsaufwendungen	-181,2	-174,3	4	7
F&E-Aufwendungen	-100,6	-96,9	4	6
<b>Segmentergebnis</b>	<b>147,0</b>	<b>150,9</b>	<b>-3</b>	<b>1</b>
<b>Marge in %</b>	<b>31,6</b>	<b>33,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<sup>1</sup> acc = at constant currency = währungsbereinigt

## Segment Adabas & Natural

Das Großrechner-Datenbanksegment generierte im Geschäftsjahr 2018 ein Umsatzvolumen von 218,3 (Vj. 223,7) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 2 Prozent, währungsbereinigt jedoch einem Plus von 2 Prozent. Die Prognose von währungsbereinigt –2 bis –6 Prozent wurde damit deutlich übertroffen. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet das Unternehmen seit einigen Jahren mit einem leichten Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses Traditionsgeschäfts verlangsamt werden konnte, spiegelt die Treue der A&N-Kundenbasis wider, die beim Betrieb ihrer geschäftskritischen Applikationen weiterhin auf die zuverlässige Technologie der Software AG setzt. Ein wesentlicher Grund für das gestärkte Vertrauen ist der Ende 2016 angekündigte Beschluss der Software AG, das A&N-Portfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Dieses Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ hat sich seither positiv ausgewirkt und wird mittelfristig weitere Impulse für diesen Bereich bringen.

Die A&N-Lizenz Erlöse stiegen im Gesamtjahr 2018 auf 74,4 (Vj. 69,9) Millionen Euro an, ein Wachstum von 6 Prozent. Die Wartungserlöse des A&N-Segments erreichten 2018 ein Umsatzvolumen von 143,2 (Vj. 153,1) Millionen Euro, ein Rückgang von 6 Prozent.

Das A&N-Segmentergebnis ging analog dazu auf 155,4 (Vj. 156,5) Millionen Euro zurück. Die Herstellkosten konnten überproportional stark gesenkt werden, die Vertriebsaufwendungen gingen leicht zurück. Die F&E-Investitionen blieben stabil auf Vorjahresniveau. Die Segmentmarge im A&N-Bereich übertraf mit 71,2 (Vj. 69,9) Prozent das Rekordniveau der letzten beiden Jahre.

### Segmentbericht Adabas & Natural 2018

in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	74,4	69,9	6	8
Wartung	143,2	153,1	-6	-1
<b>Produktumsatz</b>	<b>217,6</b>	<b>223,0</b>	<b>-2</b>	<b>2</b>
Sonstige	0,7	0,7	0	0
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>218,3</b>	<b>223,7</b>	<b>-2</b>	<b>2</b>
Herstellkosten	-6,3	-10,1	-38	-35
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>212,1</b>	<b>213,6</b>	<b>-1</b>	<b>3</b>
Vertriebsaufwendungen	-32,8	-33,3	-2	1
F&E-Aufwendungen	-23,8	-23,8	0	-1
<b>Segmentergebnis</b>	<b>155,4</b>	<b>156,5</b>	<b>-1</b>	<b>5</b>
<b>Marge in %</b>	<b>71,2</b>	<b>70,0</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

<sup>1</sup> acc = at constant currency = währungsbereinigt

## Segment Consulting

Der Consulting-Bereich, der sich im Wesentlichen auf hochwertige Beratungsprojekte rund um die eigenen DBP- und A&N-Produkte der Software AG konzentriert, erzielte im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz von 182,6 (Vj. 198,8) Millionen Euro. Der Umsatzrückgang lag im Wesentlichen an einem reduzierten Geschäftsvolumen in Spanien und Großbritannien. Herstellkosten und Vertriebsaufwendungen reduzierten sich in etwa proportional zum Umsatz. Das Segmentergebnis erreichte 20,3 (Vj. 23,8) Millionen Euro. Das entspricht einem Rückgang von 15 Prozent. Entsprechend lag die Segmentmarge bei 11,1 (Vj. 12,0) Prozent. Nach wie vor ein im Consulting-Markt vergleichsweise hoher Wert.

Die strategischen Beratungsleistungen der Software AG waren auch im Geschäftsjahr 2018 von hoher Relevanz für ihre Kunden. Nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität sind die Ziele der Software AG für das Beratungsgeschäft, nicht schnelles Umsatzwachstum. Somit konnte der Beratungsbereich den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen.

### Segmentbericht Consulting 2018

in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>182,6</b>	<b>198,8</b>	<b>-8</b>	<b>-6</b>
Herstellkosten	-144,9	-155,8	-7	-5
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>37,8</b>	<b>43,0</b>	<b>-12</b>	<b>-10</b>
Vertriebsaufwendungen	-17,4	-19,2	-9	-6
<b>Segmentergebnis</b>	<b>20,3</b>	<b>23,8</b>	<b>-15</b>	<b>-12</b>
<b>Marge in %</b>	<b>11,1</b>	<b>12,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<sup>1</sup> acc = at constant currency = währungsbereinigt

## Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Mit ihrem Finanzmanagement verfolgt die Software AG das Ziel, das profitable Wachstum des Konzerns sowie die kontinuierliche Portfoliooptimierung durch eine adäquate Finanzierungsstruktur zu unterstützen – unabhängig von kurzfristigen Veränderungen der Kapitalmarktbedingungen. Die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften im Konzern wird durch eine zentrale Organisation des **Liquiditätsmanagements** sichergestellt. Dazu stehen ausreichende Finanzmittel aus dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sowie aus bestehenden Kreditvereinbarungen zur Verfügung. Die hohe Eigenkapitalquote und der Free Cashflow der Software AG bieten die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen Wachstums sowie für gezielte Akquisitionen.

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

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

### Finanzierungsanalyse

Zum 31. Dezember 2018 verfügte die Software AG über eine Nettoliquidität von 149,0 (Vj. 55,2) Millionen Euro. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 195,1 Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 58,4 Millionen Euro und dem mit 40,6 Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, davon 48,3 Millionen Euro Dividendenzahlungen und Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzierungen in Höhe von 7,7 Millionen Euro. Der Free Cashflow stieg im Vergleich zum Vorjahr um 14 Prozent auf 184,1 (Vj. 161,9) Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem gegenüber dem Vorjahr um 5,7 Millionen Euro erhöhten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sowie der im Vorjahr getätigten Investition in ein Bürogebäude am Firmenstandort in Darmstadt in Höhe von 17,3 Millionen Euro.

Im attraktiven Marktumfeld erfolgten Nettokreditaufnahmen von 7,7 (Vj. 25,4) Millionen Euro. Auf der Auszahlungsseite standen 46,7 (Vj. 49,4) Millionen Euro Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Dividendenzahlungen von 48,3 (Vj. 44,6) Millionen Euro. Dabei wurden aufgrund günstiger Kapitalmarktbedingungen 98,5 Millionen Euro kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten in langfristige finanzielle Verbindlichkeiten umgewandelt.

Das Eigenkapital betrug 1.239,1 (Vj. 1.118,3) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2018 und lag damit 11 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich aufgrund des Saldos aus dem Konzernüberschuss von 164,9 Millionen Euro abzüglich der gezahlten Dividende von 48,3 Millionen Euro sowie dem Einzug eigener Aktien in Höhe von 90,4 Millionen Euro und den Effekten aus der Einführung der Bilanzierung nach IFRS 9 (-0,2 Millionen Euro) und IFRS 15 (-3,7 Millionen Euro) auf 1.201,7 (Vj. 1.176,7) Millionen Euro. Die sonstigen Rücklagen betragen minus 59,1 (Vj. -66,9) Millionen Euro. Dieser

### Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	462,4	365,8	374,6	300,6	318,4
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	111,9	210,3	101,5	113,0	110,8
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	201,4	100,3	200,0	213,2	340,5
Liquide Mittel, netto/Nettoverschuldung	149,0	55,2	73,1	-25,7	-132,9
Eigenkapital	1.239,1	1.118,3	1.196,8	1.089,7	1.013,4
Eigenkapitalquote in %	62	59	61	60	55
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.848,9</b>

negative Wert der sonstigen Rücklagen ergibt sich überwiegend aus den Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von minus 27,8 Millionen Euro und der Anpassung aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen mit minus 31,8 Millionen Euro. Der Wert der eigenen Aktien belief sich auf 0,8 (Vj. 91,2) Millionen Euro. Dieser Rückgang ergab sich mit 90,4 Millionen Euro aus dem Einzug eigener Aktien. Die Kapitalrücklage blieb mit 22,6 (Vj. 22,7) Millionen Euro annähernd auf Vorjahresniveau.

Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 61,7 Prozent gegenüber 58,6 Prozent im Vorjahr – ein nach wie vor hoher Wert trotz Dividendenausschüttung. Durch den Einzug von 2.400.000 Aktien aus früheren Aktienrückkäufen wurde das Grundkapital der Software AG von 76.400.000 Aktien per 31. Dezember 2017 auf 74.000.000 Aktien zum 31. Dezember 2018 reduziert.

Im Geschäftsjahr 2018 nutzte die Gesellschaft ihren hohen Zahlungsmittelbestand dazu, zwei Technologieakquisitionen zu tätigen, die das Innovationsportfolio im Zukunftsmarkt IoT und damit das zukünftige organische Wachstum des Konzerns weiter stärken sollen.

## Finanzierungsinstrumente

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf einem anhaltend starken Free Cashflow. Für darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf werden Bankkredite, Schuldscheindarlehen, Factoring und Leasingmodelle eingesetzt. Ein Hauptrisiko bei der Finanzierung besteht darin, dass der Konzern bestehenden finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könnte. Dazu zählen etwa Kreditvereinbarungen, Leasingverträge oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Ein aktives Working-Capital-Management sowie eine konzernweite Liquiditätssteuerung begrenzen dieses Risiko. Daher können fällige Zahlungsverpflichtungen durch vorhandene Barmittel und bilaterale Kreditlinien ausgeglichen werden. Die in Anspruch genommenen Kredite weisen überwiegend variable Zinssätze aus und haben Restlaufzeiten bis maximal fünf Jahre. Im Falle variabler Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2018.

## Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Im Zentrum der Finanzierungsstrategie der Software AG steht ihr starker Free Cashflow, der zusammen mit der hohen Eigenkapitalquote die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen sowie des anorganischen Wachstums bietet. Den darüber hinausgehenden Finanzierungsbedarf deckt das Unternehmen mit Bankkrediten, Schuldscheindarlehen, Factoring oder Leasingmodellen ab. Durch ein aktives Working-Capital-Management steuert die Software AG die Liquiditätsposition zentral. Geldanlagen sind bei der Software AG grundsätzlich kurzfristig orientiert, sodass eine geldmarktnahe Verzinsung des Konzernguthabens erzielt wird. Seine Anlagen streut das Unternehmen breit und selektiert Geschäftspartner nach strengen Kriterien. Die durch das Unternehmen in Anspruch genommenen Kredite sind überwiegend variabel verzinst mit Laufzeiten bis maximal sechs Jahre. In Verbindung mit der komfortablen Liquiditätsposition wird eine von kurzfristigen Änderungen der Kapitalmarktbedingungen unabhängige Finanzierungsstruktur erreicht, mit der die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sichergestellt wird.

## Investitionsanalyse

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sind für ein Softwareunternehmen wie die Software AG im Allgemeinen von untergeordneter Bedeutung. Nach einer größeren Investition im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 17,3 Millionen Euro zum Erwerb eines Firmengebäudes in Darmstadt wurden im Geschäftsjahr 2018 keine wesentlichen Investitionen getätigt.

## Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2018 hat sich der Cashflow weiterhin robust entwickelt. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** stieg um 3 Prozent auf 195,1 (Vj. 189,4) Millionen Euro. Dazu beigetragen haben zum einen eine Reduktion der sonstigen finanziellen Vermögenswerte um 46,0 (Vj. Erhöhung um 21,4) Millionen Euro im Wesentlichen bedingt durch den Rückgang des Wertes der Sicherungsgeschäfte für Aktienoptionsprogramme aufgrund der Abschwächung des Aktienkurses der Software AG-Aktie. Gegenläufig verringerten sich die sonstigen Rückstellungen um 37,1 (Vj. Erhöhung um 2,3) Millionen Euro ebenfalls überwiegend bedingt durch die aufgrund der rückläufigen Aktienkursentwicklung verringerten Verpflichtungen aus aktienkursabhängigen Vergütungsprogrammen gegenüber Mitarbeitern und

Vorständen. Des Weiteren wurde der operative Cashflow in Höhe von 18,8 (Vj. Reduktion um 12,4) Millionen Euro positiv beeinflusst durch die gestiegenen Abgrenzungen für künftige Wartungsumsätze. Dem stand ein negativer Effekt in Höhe von 9,2 (Vj. positiver Effekt von 1,7) Millionen aus der Reduktion der Pensionsrückstellungen gegenüber.

Gleichzeitig hat die Software AG ein konsequentes Forderungs- und Kostenmanagement betrieben, um den Cashflow auf einem hohen Niveau zu halten.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** veränderte sich um 20 Prozent auf –58,4 Millionen Euro im Vergleich zu –73,3 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Verminderung resultiert überwiegend aus der im Vorjahr getätigten Investition in ein Bürogebäude am Firmensitz in Darmstadt von 17,3 Millionen Euro. Dem gegenüber standen im Vergleich zum dem Vorjahr reduzierte Nettoauszahlungen für Akquisitionen in Höhe von 2,7 Millionen Euro.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** veränderte sich um 62 Prozent auf –40,6 Millionen Euro im Vergleich zu –107,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017. Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten wurden im Volumen von 100,0 (Vj. 70,9) Millionen Euro getilgt und im Volumen von 100,0 (Vj. 0,1) Millionen Euro aufgenommen. Die Mittelzuflüsse aus der Aufnahme kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten betrugen 7,7 (Vj. 96,3) Millionen Euro. Die Auszahlungen für Dividenden stiegen 2018 auf 48,3 (Vj. 44,6) Millionen Euro, da die Dividende pro Aktie von 0,60 Euro im vorangegangenen Jahr auf 0,65 Euro im Geschäftsjahr 2018 angehoben wurde.

Der **Free Cashflow** erreichte 184,1 (Vj. 161,9) Millionen Euro im Berichtsjahr 2018 und lag damit um 14 Prozent über dem hohen Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz entspricht dies einem Anteil von 21,3 Prozent im Vergleich zu 18,4 Prozent im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 184,1/165,2 Millionen Euro) betrug 111,4 (Vj. 115,1) Prozent. Der Free Cashflow pro Aktie erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 2,17 Euro um 15 Prozent auf 2,49 Euro. Die Software AG definiert den Free Cashflow als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Mittelzufluss aus dem Verkauf kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte, Auszahlungen für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen sowie Nettoauszahlungen für Akquisitionen.

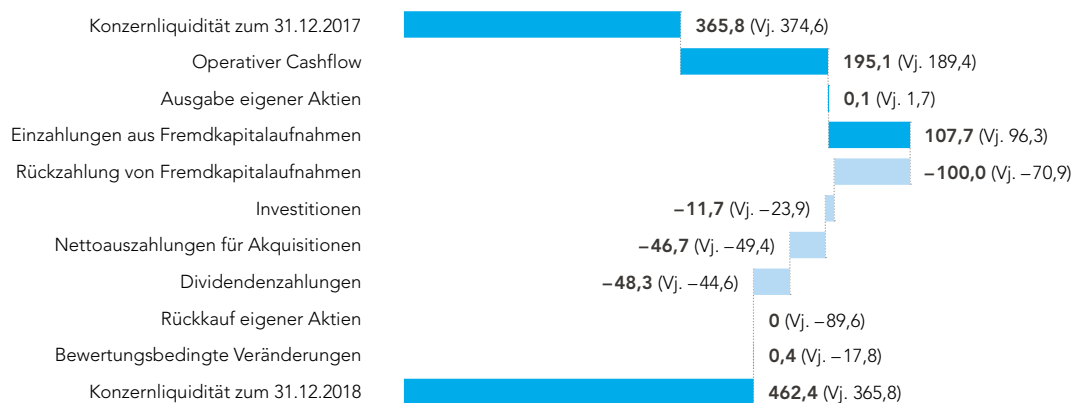
Insgesamt spiegelt die Kapitalflussrechnung die wertorientierte Ausrichtung der Software AG auf ein profitables Wachstum wider, das heißt, der starke Cashflow wird gezielt für zukunftsorientierte Investitionen, Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe eingesetzt.

#### Kapitalflussrechnung 2018

in Mio. EUR	2018	2017
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	195,1	189,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–58,4	–73,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–40,6	–107,0
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	96,5	–8,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	462,4	365,8
<b>Free Cashflow</b>	<b>184,1</b>	<b>161,9</b>

#### Entwicklung der Konzernliquidität 2018

in Mio. EUR



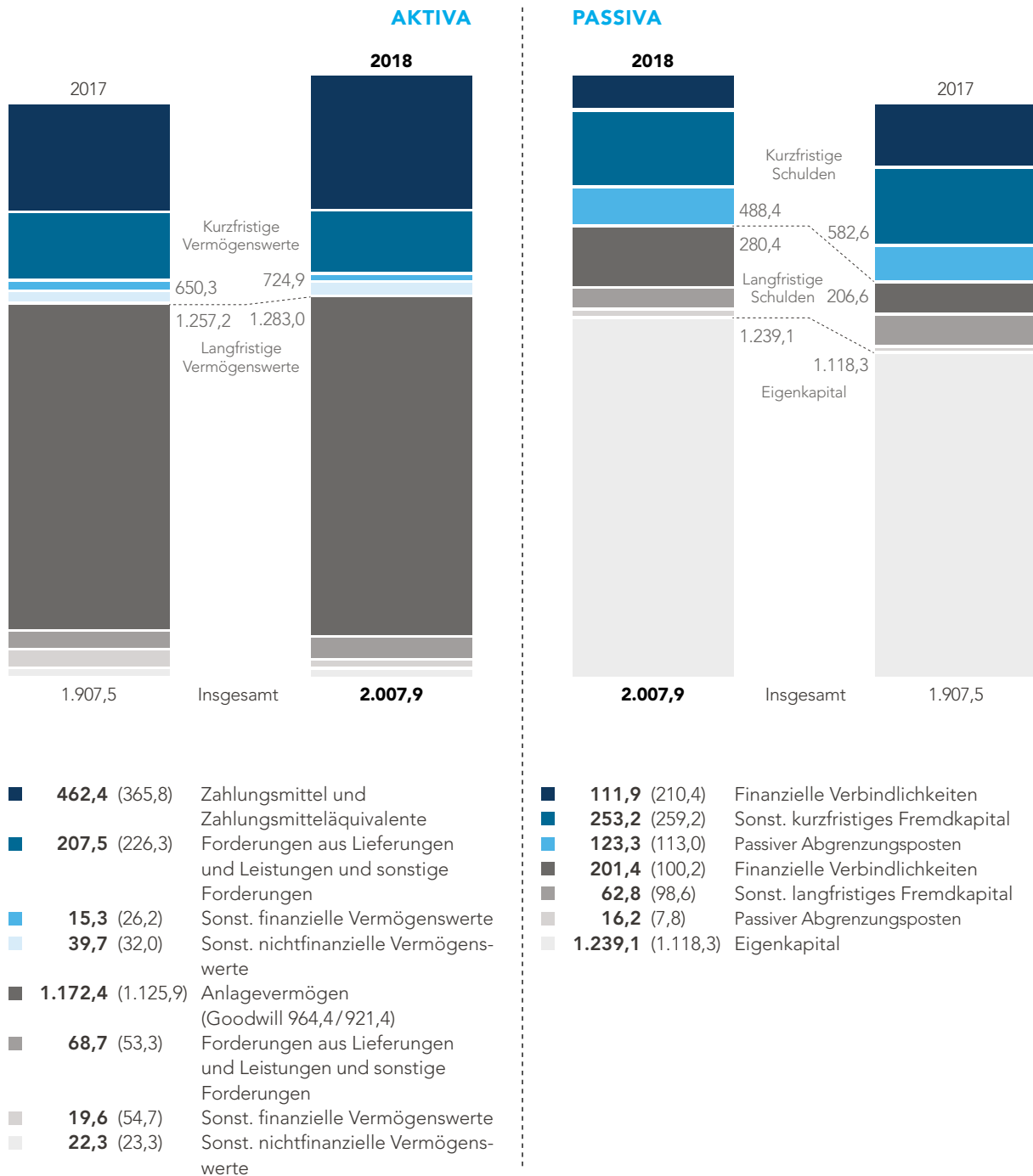


## Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanz der Software AG zeigt sich weiterhin robust. Zum 31. Dezember 2018 hat sie sich auf 2.007,9 Millionen Euro im Vergleich zu 1.907,5 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag erweitert.

### Bilanzstruktur

in Mio. EUR



Auf der **Aktivseite** stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte auf 724,9 (Vj. 650,3) Millionen Euro, dabei hat sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten seit Jahresanfang 2018 erhöht. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 195,1 Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 58,4 Millionen Euro und dem mit 40,6 Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich um 10,9 Millionen Euro auf 15,3 (Vj. 26,2) Millionen Euro. Diese Verringerung resultiert überwiegend aus den reduzierten Marktwerten der Sicherungsinstrumente für die aktienkursabhängigen Vergütungsmodelle. Hinzu kamen die geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen in Höhe von 207,5 (Vj. 226,3) Millionen Euro. Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte erhöhten sich um 2,7 Millionen Euro. Diese Erhöhung basiert im Grunde auf der erstmaligen Aktivierung von Vertriebsprovisionen nach Anwendung des IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018. Die Ertragsteuererstattungsansprüche erhöhten sich um 5,1 Millionen Euro auf 19,7 (Vj. 14,6) Millionen Euro. Das ist eine Folge der gegenüber dem Vorjahr höheren geleisteten Steuervorauszahlungen, die nicht in der gesamten Höhe zu Steueraufwendungen geführt haben.

Bei den langfristigen Vermögenswerten war ebenfalls ein Anstieg um 25,8 Millionen Euro auf 1.283,0 (Vj. 1.257,2) Millionen Euro zu verzeichnen. Dieser Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 Millionen Euro auf 137,0 (Vj. 131,7) Millionen Euro gestiegenen immateriellen Vermögenswerten und der Zunahme der Geschäfts- oder Firmenwerte um 43,0 Millionen Euro auf 964,4 (Vj. 921,4) Millionen Euro sowie der auf 2,9 (Vj. 0,2) Millionen Euro gestiegenen sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte. Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte resultiert aus dem Saldo der Zugänge in Höhe von 18,1 Millionen Euro, aus den beiden Akquisitionen TrendMiner und Built.io, die im Geschäftsjahr 2018 durchgeführt wurden, den laufenden Amortisationen auf diese Bilanzposten in Höhe von -21,2 Millionen Euro sowie Währungskurseffekten in Höhe von 2,2 Millionen Euro. Die Geschäfts- und Firmenwerte erhöhten sich um 30,3 Millionen Euro durch die genannten Akquisitionen sowie um 12,7 Millionen Euro durch Währungskurseffekte.

Darüber hinaus erhöhten sich die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen um 15,4 Millionen Euro auf 68,7 Millionen Euro. Ein wesentlicher Grund für diesen Anstieg ist der vermehrte Einsatz von Subskriptionsverträgen zum Jahresende 2018, die mit einer längeren Verteilung der Zahlungsströme einhergingen. Wie die kurzfristigen sind auch die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte

gesunken, und zwar um 35,1 Millionen Euro auf 19,6 (Vj. 54,7) Millionen Euro. Dieser Rückgang basiert im Wesentlichen auf den durch die rückläufige Aktienkursentwicklung der Software AG-Aktie reduzierten Marktwerten der Sicherungsinstrumente für die aktienbasierten Vergütungsmodelle.

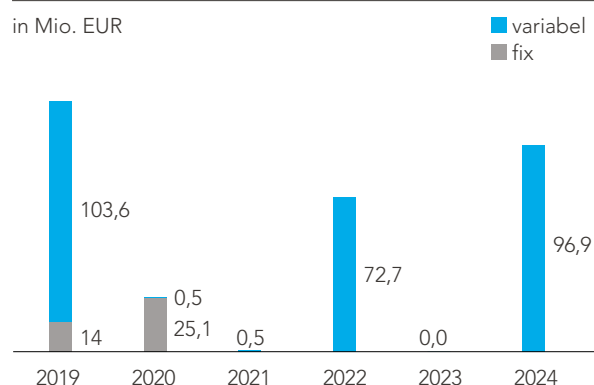
Auf der **Passivseite** reduzierten sich die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2018 um 16 Prozent auf 488,4 (Vj. 582,6) Millionen Euro. Insbesondere die finanziellen Verbindlichkeiten sanken im Wesentlichen durch eine Umgliederung von kurz- in langfristige Finanzverbindlichkeiten um 47 Prozent auf 111,9 (Vj. 210,4) Millionen Euro. Auch die sonstigen Rückstellungen reduzierten sich um 30 Prozent auf 30,6 (Vj. 43,7) Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert überwiegend aus kursverlaufsbedingten Veränderungen der aktienkursabhängigen Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Vorständen sowie Auszahlungen aus dem Performance-Phantom-Share(PPS)-Programm. Zudem verringerten sich die sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten um 3 Prozent auf 145,8 (Vj. 150,4) Millionen Euro überwiegend bedingt durch geringere Steuerverbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 38,8 (Vj. 37,6) Millionen Euro.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich um 36 Prozent auf 280,4 (Vj. 206,6) Millionen Euro, im Wesentlichen durch die oben dargestellte Ablösung der kurzfristigen durch langfristige finanzielle Verbindlichkeiten. Diese erhöhten sich von 100,2 Millionen Euro im Vorjahr auf 201,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018. Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 10,3 (Vj. 34,3) Millionen Euro reduzierten sich überwiegend um kursverlaufsbedingte aktienkursabhängige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Vorständen sowie um Auszahlungen aus dem PPS-Programm. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 34,6 (Vj. 43,9) Millionen Euro verminderten sich im Vorjahresvergleich. Diese Minderung ergab sich insbesondere aus der marktbedingten Erhöhung des Abzinsungssatzes im Vereinigten Königreich von 2,5 auf 3,0 Prozent.

Die wiederkehrenden Erlöse aus dem Wartungsgeschäft führen zu kurz- und langfristigen Abgrenzungsposten, die einen signifikanten Teil der Passiva ausmachen. Sie betragen in Summe zum Bilanzstichtag 139,5 (Vj. 120,8) Millionen Euro. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 18,7 Millionen Euro resultierte mit 11,6 Millionen Euro zum größten Teil aus dem erhöhten Wartungsgeschäft. Darüber hinaus resultierte der Anstieg der geringeren Anteilen mit 3,1 Millionen Euro aus der erstmaligen Bilanzierung nach IFRS 15 sowie mit 2,8 Millionen Euro aus den Akquisitionen des Geschäftsjahres 2018 und mit 1,3 Millionen Euro aus Währungskurseffekten.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2018 betrug die Nettoliquidität 149,0 (Vj. 55,2) Millionen Euro, das Eigenkapital 1.239,1 (Vj. 1.118,3) Millionen Euro; es lag damit um 11 Prozent über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg des Eigenkapitals resultierte größtenteils aus dem Saldo des hohen Konzernüberschusses von 165,2 Millionen Euro und den gezahlten Dividenden von 48,3 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 61,7 Prozent gegenüber 58,6 Prozent zum Vorjahresstichtag.

### Fälligkeitsprofil der Finanzschulden



### Nichtbilanziertes Vermögen

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

### Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
<b>Aktiva</b>					
Kurzfristiges Vermögen	724,9	650,3	642,0	584,2	635,4
Langfristiges Vermögen	1.283,0	1.257,2	1.315,2	1.230,6	1.213,6
	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.848,9</b>
<b>Passiva</b>					
Kurzfristiges Fremdkapital	488,4	582,6	467,6	439,5	415,1
Langfristiges Fremdkapital	280,4	206,6	292,8	285,5	420,4
Eigenkapital	1.239,1	1.118,3	1.196,8	1.089,7	1.013,4
	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.848,9</b>

## Finanz- und Vermögenslage der Software AG

### Einzelabschluss

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

### Ertragslage der Software AG

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

in Mio. EUR	2018	2017	+/- in %
Lizenzen	47,0	49,8	-5,6
Wartung	102,8	108,0	-4,8
SaaS	4,4	0,0	—
Dienstleistungen	99,4	110,4	-10,0
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>253,6</b>	<b>268,2</b>	<b>-5,4</b>
Operative Erträge und Aufwendungen	-250,8	-266,3	-5,8
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	61,2	88,9	-31,2
<b>Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>	<b>64,0</b>	<b>90,8</b>	<b>-29,5</b>
Finanzergebnis	-1,0	-2,6	-61,5
Ergebnis vor Steuern	63,0	88,2	-28,6
Steuern	-13,3	-11,8	-12,7
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>49,7</b>	<b>76,4</b>	<b>-34,9</b>

Umsätze aus Software as a Service (SaaS) wurden im Geschäftsjahr 2018 erstmals separat ausgewiesen. Die Umsätze aus SaaS im Vorjahr waren nicht wesentlich und wurden dementsprechend nicht separat ausgewiesen.

- Die **Lizenz Erlöse** resultieren aus lizenzbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten die wartungsbezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern.
- Die **SaaS-Umsätze** resultieren aus SaaS-bezogenen Royalties von den Tochtergesellschaften sowie aus eigenem SaaS-Geschäft im Inland.
- Die **Dienstleistungen** beinhalten die – an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten – Management-Gebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Forschungs- und Entwicklungskosten.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Die Verringerung zum Vorjahr resultiert größtenteils aus niedrigeren Verrechnungen mit den Tochtergesellschaften in Höhe von 11,5 Millionen Euro.
- Im Posten **Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus den um 29,7 Millionen Euro niedrigeren Dividendenaus-schüttungen von den Tochtergesellschaften.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr resultiert in erster Linie aus den im Saldo niedrigeren Bankschuldzinsen.

## Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Zum 31. Dezember 2018 ist die **Bilanzsumme** der Software AG von 902,0 Millionen Euro im Vorjahr auf 925,5 Millionen Euro um insgesamt 23,5 Millionen Euro angestiegen.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2018	2017	+/-
Immaterielle Vermögensgegenstände	12,4	15,5	-3,1
Sachanlagen	38,8	39,4	-0,6
Finanzanlagen	772,7	730,1	42,6
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	88,2	103,6	-15,4
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	6,7	6,6	0,1
Rechnungsabgrenzungsposten	6,6	6,7	-0,1
<b>Aktiva</b>	<b>925,5</b>	<b>902,0</b>	<b>23,5</b>
Eigenkapital	268,5	266,8	1,7
Rückstellungen	97,7	112,7	-15,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	308,5	309,9	-1,4
Übrige Verbindlichkeiten	250,6	212,2	38,4
Rechnungsabgrenzungsposten	0,2	0,4	-0,2
<b>Passiva</b>	<b>925,5</b>	<b>902,0</b>	<b>23,5</b>

- Der Rückgang der **immateriellen Vermögensgegenstände** um 3,1 Millionen Euro resultiert aus den Abschreibungen und den Zugängen des laufenden Jahres.
- Die **Finanzanlagen** erhöhten sich um 42,6 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich überwiegend um die Akquisition der TrendMiner NV.
- Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** gingen zum 31. Dezember 2018 um 15,4 Millionen Euro zurück. Dies resultiert im Wesentlichen aus gegenüber dem Vorjahr gesunkenen Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften in Höhe von 7,2 Millionen Euro sowie einem reduzierten positiven Marktwert von Derivaten in Höhe von 8,6 Millionen Euro.

- Die **liquiden Mittel** erhöhten sich um 0,1 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividendenausschüttungen, 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 Aufstellung einer solchen verzichtet wurde.
- Das **Eigenkapital** der Software AG erhöhte sich, gegenüber dem Vorjahr, um 1,7 Millionen Euro. Dieser Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 49,7 Millionen Euro und der im Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Dividendenausschüttung an die Anteilseigner der Software AG in Höhe von 48,1 Millionen Euro.
- Die **Rückstellungen** reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 15,0 Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert überwiegend aus der Ausübung und dem Kursrückgang der Software AG-Aktie, wodurch sich die Rückstellungen für die Performance Phantom Shares reduzierten.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** verringerten sich um 1,4 Millionen Euro.
- Die **übrigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich um 38,4 Millionen Euro auf 250,6 (Vj. 212,2) Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert überwiegend aus den um 28,8 Millionen Euro angestiegenen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, insbesondere aus den deutlich gewachsenen Cash-Pooling-Aktivitäten. Darüber hinaus erhöhten sich die sonstigen Verbindlichkeiten aus Akquisitionen um 5,0 Millionen Euro.

### Ausblick

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der Ertragsituation des Software AG-Konzerns sowie aus den Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden. Insoweit wird auf den [Ausblick](#) [S. 103](#) im Konzernlagebericht verwiesen.

# ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

## Grundlagen

### Berichtssystematik

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG bezieht sich auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018. Die Berichterstattung erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2017 in dieser Form im zusammengefassten Lagebericht.

Gemäß § 289c des Handelsgesetzbuchs (HGB) sind in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung jeweils diejenigen Angaben zu machen, die für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Unternehmens sowie der Auswirkungen seiner Tätigkeit auf die in § 289c Absatz 2 HGB genannten Aspekte erforderlich sind. Bei der Erstellung dieses Berichts und somit auch bei der Analyse der Erforderlichkeit zur Berichterstattung hat die Software AG von der Möglichkeit des § 289d HGB Gebrauch gemacht und sich bei der Erstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung an dem internationalen Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI) orientiert.

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

### Externe Prüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung

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

## Beschreibung des Geschäftsmodells

Die Software AG unterstützt die digitale Transformation von Unternehmen. Als globaler Technologiedienstleister hat die Software AG einen besonderen Bezug zu Kunden- und Arbeitnehmerbelangen. Verantwortliches und integriertes Handeln bilden ein zentrales Anliegen der Gesellschaft in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld, in dem der Einsatz innovativer Technologieentwicklungen der Software AG auch zur Ressourcenschonung bei den Kunden beitragen kann. Informationen zur Geschäftstätigkeit sowie zum [Geschäftsmodell](#) der Software AG finden sich in den Grundlagen des Konzerns im zusammengefassten Konzernlagebericht. Die [Wesentlichkeitsanalyse](#) wird im nachfolgenden Abschnitt „Wesentliche Themen“ dargestellt.

[S. 33](#)

[S. 82](#)

## Unternehmerische Verantwortung und Nachhaltigkeit

Verantwortungsvolles Handeln und Nachhaltigkeit sind leitende Prinzipien für die Software AG. Nachhaltigkeit im Sinne der Software AG bezieht sich neben der Schaffung langfristiger Werte für die Stakeholder des Unternehmens auch auf die Beziehungen zu ihren Kunden, ihre Technologie, ihre Partnerschaften, ihre Investitionen in das Unternehmen sowie das Know-how ihrer Mitarbeiter. Dies sind zentrale Werte, die seit Jahren bestehen und zum Nutzen der Aktionäre und der Gesellschaft als Ganzes von der Software AG nachhaltig weiterentwickelt werden.

Ihrer Verantwortung kommt die Software AG durch eine entsprechende Zuordnung von nichtfinanziellen Belangen zu den Zuständigkeiten ihrer Vorstandsmitglieder nach. Die Themen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, das die Bekämpfung von Korruption und Bestechung beinhaltet, sind auf höchster Ebene beim Vorstandsvorsitzenden verankert.

Die Software AG ist überzeugt, dass moralische Leitlinien und ökonomische Erfolge nicht nur zusammenpassen, sondern auch zusammengehören. Aus Rücksicht auf künftige Generationen ist es ihr wichtig, ressourcenschonend zu handeln, um nachhaltigen wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Fortschritt zu erreichen und langfristig sicherzustellen.

**Verantwortliches Handeln heißt für die Software AG:**

- Einen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg ihrer Kunden zu leisten
- Eine kontinuierliche Verbesserung der Standards zu erarbeiten
- Ein langfristiger und somit verlässlicher Partner zu sein
- Die Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu entwickeln
- Einen Mehrwert für die Gesellschaft zu schaffen
- Höchste soziale Standards in ihrem täglichen Handeln zu beachten
- Bildung und Innovation – global und an den Software AG-Standorten – zu fördern

Werte wie Vertrauen und Respekt, Offenheit und Transparenz prägen die internationale Geschäftstätigkeit der Software AG. Als globales Unternehmen ist die Software AG in mehr als 70 Ländern tätig. Hierbei treffen viele verschiedene Kulturen und Rechtssysteme aufeinander. Daher hat das Unternehmen bereits 2011 einen weltweiten Verhaltenskodex eingeführt. Dieser benennt die Werte, die alle Mitarbeiter weltweit teilen und auf deren Basis sich die Software AG als Unternehmen verhält, sowohl im Umgang mit Kunden als auch mit Partnern und Mitarbeitern.

**Anspruchsgruppen**

Die Anspruchsgruppen der Software AG werden vom Unternehmen in interne und externe Stakeholder unterteilt. Die internen Gruppen umfassen die Mitarbeiter, den Vorstand, den Aufsichtsrat, das Compliance Board und den Betriebsrat des Unternehmens. Die externen Gruppen umfassen die Kunden, die Investoren, das Partnernetzwerk, die Lieferanten, zukünftige Mitarbeiter, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, lokale Gemeinschaften sowie wichtige Multiplikatoren wie Analysten und die Medien.

**Gelebte Wertschätzung gegenüber den Stakeholdern der Software AG**

Die Software AG legt großen Wert auf einen kontinuierlichen Dialog mit ihren Stakeholder-Gruppen. Dies spiegelt sich auch im Aufbau zahlreicher Fachbereiche wider, die klar auf den Dialog mit den wichtigsten Stakeholder-Gruppen ausgerichtet sind. Hierzu zählen beispielsweise die Fachbereiche Vertrieb, Kundensupport, Human Resources und Interne Kommunikation, Marketing, University Relations, Investor Relations, Unternehmenskommunikation sowie Public Affairs.

Zentrale Stakeholder-Gruppen haben zudem ein direktes Sprachrohr in das Unternehmen, zum Beispiel über die International User Groups, die Arbeitnehmervertreter, den Aufsichtsrat, die Hauptversammlung oder den wissenschaftlichen Beirat.

Die folgende Abbildung zeigt beispielhaft eine Auswahl der Gremien sowie den Turnus der jeweiligen Treffen und Befragungen:

Stakeholder-Gruppe	Gremium	Turnus/Sitzungen
Investoren, Mitarbeiter, Hauptaktionär (Software AG-Stiftung)	Gewählte Vertreter im Aufsichtsrat	Regelmäßige Sitzungen
Investoren	Hauptversammlung (HV)	1 ordentliche HV pro Jahr
Mitarbeiter	Betriebsrat (Deutschland)	Regelmäßige Betriebs- und Mitarbeiterversammlungen
Mitarbeiter	Mitarbeiterbefragung	Themenbezogene Umfragen
Kunden	Globale Kundenbefragung (Customer Survey)	1 Befragung pro Jahr
Kunden	International IT Leadership Meeting	Jährliche Strategiesitzung
Kunden	International User Groups	1 überregionale Konferenz pro Jahr, regelmäßige regionale Treffen
Forschung und Entwicklung	Wissenschaftlicher Beirat	Regelmäßige Sitzungen

## Wesentliche Themen

### Wesentlichkeitsanalyse

Die Software AG hat die für das Unternehmen relevanten nichtfinanziellen Themen bereits im Geschäftsjahr 2017 im Rahmen einer Wesentlichkeitsanalyse und unter Einbeziehung der internen und externen Stakeholder eruiert. Zur Durchführung der Wesentlichkeitsanalyse hat die Software AG mit einer externen Beratungsagentur aus Darmstadt zusammengearbeitet, die auf die Implementierung nachhaltiger Konzepte spezialisiert ist. Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops wurden die wichtigsten internen und externen Stakeholder sowie potenziell relevante Sachverhalte identifiziert, zu denen die Stakeholder befragt werden sollten. Auf dieser Basis wurde ein Fragebogen für interne und externe Stakeholder mit Orientierung an den GRI-Standards ausgearbeitet.

Diese Umfrage wurde im Geschäftsjahr 2018 wiederholt.

Der Fragebogen wurde als anonyme Onlinebefragung aufgesetzt und über die Unternehmenswebsite verlinkt. Die Stakeholder konnten vom 4. bis zum 30. September 2018, also über einen Zeitraum von mehr als drei Wochen, an der Befragung teilnehmen. Insgesamt zählte die Befragung mehr als 1.000 Besucher, eine Steigerung von 11 Prozent zum Vorjahr. Nach Ende der Befragung lagen anonymisierte Antworten von insgesamt 382 (Vj. 372) Teilnehmern vor. Die Teilnehmer wurden zu den folgenden acht Aspekten befragt:

- Arbeitnehmerbelange
- Sozialbelange
- Umweltbelange
- Achtung der Menschenrechte
- Antikorruptionsaspekte
- Produkte
- Lieferkette
- Kundenbelange

Insgesamt wurden 42 potenziell für die Software AG relevante Sachverhalte abgefragt. Davon wurden 32 (Vj. 32) Sachverhalte als relevant eingestuft und davon wiederum 15 (Vj. 13) als sehr relevant.

Bei allen von den Stakeholdern als sehr relevant eingestuften Sachverhalten wird von einer Geschäfts- und Auswirkungsrelevanz im Sinne des § 289 c Abs. 3 HGB ausgegangen.



## Liste der wesentlichen Themen

Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse 2018 hat die Software AG die folgenden Sachverhalte als sehr relevant identifiziert:

Sehr relevante Sachverhalte	GRI-Standards	HGB-Mindestinhalte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte	Seite
Kundenzufriedenheit	n/a	Kundenbelange	94
Hohe Qualität der Software AG-Produkte	n/a	Kundenbelange	95
Verfügbarkeit von Produktsupport für den Kunden	n/a	Kundenbelange	96
Schutz der Kundendaten	GRI 418	Kundenbelange	97
Transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	91
Gleichbehandlung aller Mitarbeiter der Software AG	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	87
Bereitstellung von Mitarbeiter-Trainingsprogrammen und -Weiterbildungsmaßnahmen	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	91
Berücksichtigung von Mitarbeiterbelangen	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	88
Flexible Arbeitszeit/Teilzeitmodelle	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	89
Chancengleichheit aller Mitarbeiter der Software AG	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	87
Beitrag der Software AG-Produkte zur Verbesserung der wirtschaftlichen Leistung der Software AG-Kunden	n/a	Kundenbelange	94
Regeln und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung	GRI 205	Antikorruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	92
Einhaltung von Wettbewerbs- und Kartellgesetzen und -vorschriften	GRI 206	Antikorruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	92
Geringe Mitarbeiterfluktuation	GRI 401	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	89
Regelmäßige Leistungsbeurteilung und Feedback zur Karriereentwicklung und -weiterentwicklung	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	91
<b>Weitere Sachverhalte<sup>1</sup></b>			
Dialog auf regionaler Ebene und Entwicklung lokaler Gemeinschaften	GRI 413	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	97
Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit	GRI 412/408	Menschenrechtsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)	86
Energieverbrauch	GRI 302	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	99

<sup>1</sup> Um den Anforderungen des HGB entsprechend vollumfänglich zu berichten, geht die Software AG zusätzlich auf die Bereiche Achtung der Menschenrechte sowie Umwelt- und Sozialbelange ein.

## Verhaltenskodizes sowie Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

### Global Code of Business Conduct and Ethics

Der **Global Code of Business Conduct and Ethics (Code of Conduct)** enthält Regelungen für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Er legt fest, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet. Die Beziehungen der Software AG-Mitarbeiter zu Kunden, Partnern und Mitbewerbern folgen diesen Richtlinien. Alle Mitarbeiter müssen den Code of Conduct lesen und die Inhalte verstehen. Um dies sicherzustellen, existieren verpflichtende, webbasierte Trainings für alle Mitarbeiter, die mit einer Zertifizierung enden. Der Code of Conduct liegt derzeit in acht Sprachen vor. Zusätzlich existieren weitere spezielle Verhaltensrichtlinien für Partner und Lieferanten.

Der Code of Conduct deckt unter anderem die folgenden Themenbereiche ab:

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

### Einhaltung des Code of Conduct

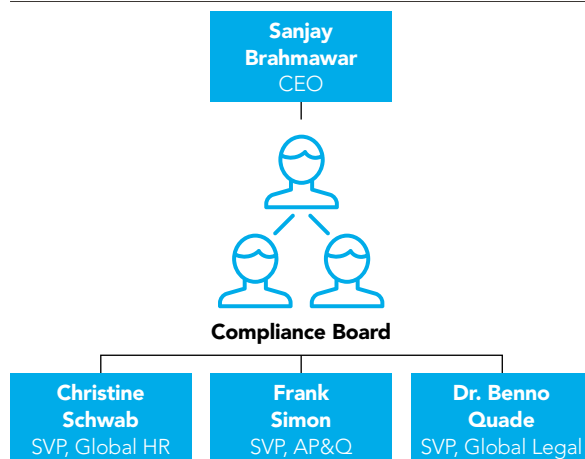
Die Software AG hat diverse Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Code of Conduct einzuhalten. Zum Beispiel:

- Alle Mitarbeiter müssen ein regelmäßiges Online-Training absolvieren, das sie anhand von Beispielen aus der Praxis mit den unterschiedlichen Aspekten des Code of Conduct der Software AG vertraut macht.
- Das Online-Training wird über das Learning-Management-System der Software AG angeboten, das die Durchführung und den Abschluss des Trainings überprüft. Die Dauer hängt von der individuellen Geschwindigkeit ab und wird deshalb nicht dokumentiert.
- Das webbasierte Training wird durch einen Multiple-Choice-Test abgeschlossen; nach Bestehen des Tests wird ein Zertifikat ausgestellt. Zum Stichtag 31. Dezember 2018 haben 92,4 Prozent (Vj. 96,2 Prozent) der Software AG-Mitarbeiter weltweit das Training erfolgreich absolviert und ein Zertifikat erhalten.
- Bei allen Fragen und Genehmigungen kann das Compliance Board (auch anonym) kontaktiert werden. Zu diesem Zweck hat die Software AG unter [complianceboard@SoftwareAG.com](mailto:complianceboard@SoftwareAG.com) ein Meldesystem eingerichtet, an das Vorfälle per E-Mail gemeldet werden können.

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

Das Compliance Board berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden und besteht aus folgenden Mitgliedern:

### Compliance Board



Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Boards umfassen:

- Weiterentwicklung des Code of Conduct sowie die regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung, um seine weltweite, nachhaltige Anwendung sicherzustellen
- Kontrolle der Umsetzung und Anwendung des Code of Conduct
- Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen und zum Code of Conduct
- Beratung von Mitarbeitern in Compliance-Fragen und zum Code of Conduct
- Untersuchung von Compliance-Verstößen sowie die Empfehlung geeigneter Maßnahmen als Reaktion auf die Verstöße
- Im Fall von Verstößen prüft das Compliance Board, ob die Compliance-Regeln (einschließlich des Code of Conduct), -Verfahren, -Trainings und organisatorischen Rahmenbedingungen angepasst werden müssen

Rechtswidrige Absichten bzw. absichtliches Fehlverhalten der Mitarbeiter kann nicht vollkommen ausgeschlossen werden. Verstöße gegen den Code of Conduct können durch disziplinarische Maßnahmen (zusätzlich zu möglichen gesetzlichen Strafen) sanktioniert werden.

### Geltungsbereich

Der Code of Conduct gilt für die Software AG weltweit, unter anderem – aber nicht ausschließlich – für Mitarbeiter sowie Vertreter, die im Namen der Software AG auftreten und handeln.

### Code of Conduct für Partner

Die Geschäftsbeziehungen zu den Partnern der Software AG werden durch den „Code of Conduct for Software AG Partners & Self-Assessment“ geregelt. Darin müssen die Partner Auskunft geben und sich schriftlich dazu verpflichten, den Code of Conduct der Software AG einzuhalten. Dazu unterzeichnen sie den Code of Conduct for Software AG Partners und führen ein Self-Assessment durch. Das Compliance Board nimmt dabei eine prüfende und regulierende Position ein.

### Supplier Code of Conduct

Auch für Lieferanten gibt es eine entsprechende Verhaltensrichtlinie: Der Supplier Code of Conduct der Software AG liegt in acht Sprachen vor und ist verbindlich von allen Lieferanten des Software AG-Konzerns in schriftlicher Form zu bestätigen. Eine Enforcement Guideline regelt den Prozessablauf für bestehende und neue Lieferanten sowie die Archivierung der unterschriebenen Verhaltensrichtlinien. Zudem überträgt sie dem Compliance Board das Recht einer regelmäßigen Überprüfung, um sicherzustellen, dass die Lieferanten die Verhaltensstandards des Code of Conduct einhalten. Für Lieferanten, die einen eigenen Verhaltenskodex eingeführt haben, dient die „Checklist – Compliance with Supplier Code of Conduct“ als Basis für einen Abgleich und die Überprüfung der Einhaltung der Anforderungen der Software AG.

## Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen

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

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

## Aspekte

Die Software AG verfügt über Konzepte für die Achtung der Menschenrechte, zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie für Arbeitnehmer-, Kunden-, Umwelt- und Sozialbelange. Im Folgenden werden diese Aspekte auf Sachverhaltsebene dargestellt.

### Achtung der Menschenrechte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4 HGB)

#### Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit

##### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Achtung und der Schutz der Menschenrechte stellen für die Software AG eine Grundlage ihrer internationalen Geschäftstätigkeit dar. Um sowohl die Einhaltung der Menschenrechte als auch die Vermeidung von Kinder-

arbeit sicherzustellen, hat die Software AG jeweils für Mitarbeiter, Lieferanten und Partner einen verbindlichen Verhaltenscodex (Code of Conduct) eingeführt. Als umfassender Managementansatz regelt der Code of Conduct nicht nur, was die Software AG als ethisch korrektes Verhalten im Geschäftsalltag betrachtet, sondern er behandelt auch Themen wie Gleichberechtigung, (sexuelle) Belästigung, Kinderarbeit sowie die Einhaltung grundlegender Verhaltensnormen und Menschenrechte. Darüber hinaus verweist er auf zentrale Abkommen und Empfehlungen internationaler Organisationen.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 408 und 412)

Für global tätige Unternehmen besteht grundsätzlich ein Risiko, dass die Einhaltung des Kinder- und Jugendschutzes innerhalb der Geschäftsbeziehungen und der Lieferkette nicht umfassend gewährleistet ist. Aus diesem Grund ergreift die Software AG mit dem Code of Conduct gezielt Maßnahmen, um das Risiko für Kinderarbeit auszuschließen. Möglichen Risiken, die sich aus der Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten ergeben, wirkt die Software AG entgegen, indem sich diese im Rahmen der entsprechenden Verhaltensrichtlinien (Partner Code of Conduct, Supplier Code of Conduct) zum Ausschluss von Kinderarbeit und zur Achtung der Menschenrechte verpflichten müssen. Mit Blick auf die eigene Geschäftstätigkeit kommt hinzu, dass – wie für die IT-Branche üblich – ein akademischer Hintergrund oder eine langjährige Ausbildung für die große Mehrheit der Software AG-Mitarbeiter eine absolute Grundvoraussetzung ist. Entsprechend besteht aus Sicht des Unternehmens kein Risiko für Kinderarbeit, weder im Rahmen der eigenen Geschäftstätigkeit noch in Bezug auf die Verwendung der Produkte und Dienstleistungen der Software AG. Aus diesem Grund hat die Software AG, neben den im Code of Conduct festgehaltenen Konzepten, keine weiteren internen Verfahren oder Steuerungskennzahlen zum Ausschluss von Kinderarbeit implementiert.

Zudem sieht die Software AG im Rahmen ihrer weltweiten Tätigkeit kein wesentliches Risiko, dass ihre Tätigkeit sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Einhaltung der Menschenrechte hat oder haben wird. Der Software AG ist kein Fall bekannt, bei dem Produkte oder Produktbestandteile mit der Verletzung von Menschenrechten in Verbindung standen. Die Software AG setzt voraus, dass sich ihre Geschäftspartner an geltende Gesetze sowie den Code of Conduct halten. Mit dem Code of Conduct stellt sie sicher, dass ihre Geschäftspartner sich an ethische Verhaltensgrundsätze halten, die über geltendes Landesrecht hinausgehen. Als Ergebnis dieser Maßnahmen schätzt die Software AG das Risiko, dass ihre Geschäftspartner Menschenrechtsverletzungen begehen oder den Kinder- und Jugendschutz missachten, als sehr gering ein.

## Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB)

### Gleichbehandlung und Chancengleichheit aller Mitarbeiter der Software AG

#### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Der Vorstand der Software AG ist davon überzeugt, dass Vielfalt zu einer innovativen Unternehmenskultur beiträgt und alle Menschen ein Recht auf Chancengleichheit haben. Der Aufsichtsrat der Software AG ist sich der Chancen durch Vielfalt im Unternehmen bewusst und hat vor diesem Hintergrund im Geschäftsjahr 2017 ein Diversitätskonzept entwickelt, das Ziele hinsichtlich der Diversität bei der Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats einführt. Darüber hinaus fordert der Code of Conduct der Software AG einen diskriminierungsfreien Umgang miteinander und enthält die grundlegenden Richtlinien und Verfahrensweisen der Software AG.

#### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 405)

Als global tätiges Unternehmen profitiert die Software AG von der hohen Diversität ihrer Mitarbeiter. Eine weitere Steigerung der Diversität der Belegschaft sowie eine innovative Unternehmenskultur bieten große Chancen für die nachhaltige Entwicklung des Geschäftsmodells. Für die Software AG birgt der niedrige Frauenanteil in den MINT-Studiengängen ein hohes Risiko für eine spätere Ungleichverteilung von Frauen und Männern in den technischen Fachbereichen. Aus diesem Grund unternimmt die Software AG seit einigen Jahren vor allem in Deutschland erhebliche Anstrengungen, um die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen zu erhöhen. Bereits während der Schulausbildung werden Informationsveranstaltungen sowie Kurzpraktika für Schüler angeboten. Darüber hinaus veranstaltet die Software AG spezielle Informationsveranstaltungen und beteiligt sich an diversen Projekten ausschließlich für weibliche Schülerinnen bzw. Frauen, um deren Interesse für MINT-Berufe zu erhöhen.

2018 hat die Software AG die Initiative „Women@ Software AG“ ins Leben gerufen – von Frauen für Frauen. Diese globale Plattform ermöglicht den Austausch persönlicher Erfahrungen im Berufsleben sowie den Austausch darüber, wie mögliche Herausforderungen bewältigt werden können. Die Software AG Indien hat speziell für Frauen, die vorübergehend aus dem Berufsleben ausgeschieden sind, ein Programm entwickelt: Die Initiative „Software AGain“ ebnet insbesondere Informatikerinnen und Softwareingenieurinnen den Weg zurück ins Berufsleben. Diese beiden Initiativen werden auch 2019 im Fokus stehen.

Das eingeführte Diversitätskonzept für die Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats wurde im Berichtsjahr 2018 im Rahmen des Auswahlverfahrens eines neuen Vertriebsvorstands der Software AG berücksichtigt.

Darüber hinaus bestehen aus Sicht der Software AG keine wesentlichen Risiken, die mit ihren Geschäftsbeziehungen, Produkten oder Dienstleistungen verknüpft sind und die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Gleichbehandlung haben oder haben werden. Grundlegende Kennzahlen zur Messung und Steuerung der Diversität werden in den folgenden Tabellen aufgeführt:

#### Vorstand und Aufsichtsrat nach Geschlecht und Altersgruppe

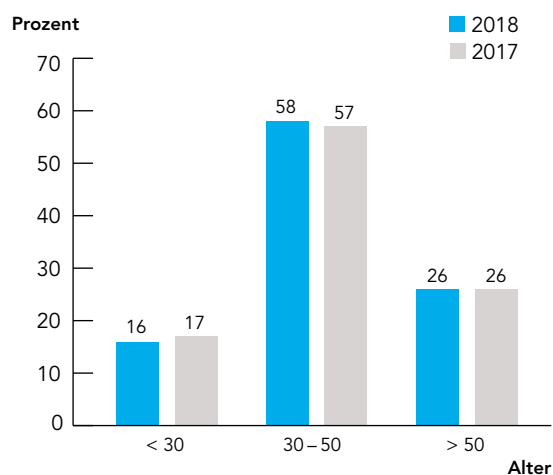
31.12.2018		
Aufsichtsrat	in %	nach Altersgruppe
davon männlich	83,3	> 50 Jahre
davon weiblich	16,7	30–50 Jahre
Vorstand	in %	nach Altersgruppe
davon männlich	80	> 50 Jahre
davon weiblich	20	< 50 Jahre
davon weiblich	0	—

#### Mitarbeiter<sup>1</sup> nach Geschlecht und Altersgruppe

in %	31.12.2018	31.12.2017
<b>Weiblich nach Altersgruppe</b>	<b>29,9</b>	<b>28,1</b>
< 30	4,9	4,9
30–50	17,3	15,8
> 50	7,7	7,4
<b>Männlich nach Altersgruppe</b>	<b>69,9</b>	<b>71,8</b>
< 30	10,7	12,0
30–50	40,5	41,2
> 50	18,7	18,6
<b>Divers nach Altersgruppe</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>
30–50	0,1	0,1
> 50	0,1	0,0
<b>Insgesamt</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingte Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

## Entwicklung Altersgruppen

Gesamtzahl der Mitarbeiter<sup>1</sup> nach Geschlecht

Vollzeitkräfte	31.12.2018	31.12.2017	+/- in %
Männlich	3.359	3.300	2
Weiblich	1.347	1.291	4
Divers	11	5	120
<b>Vollzeitkräfte insgesamt</b>	<b>4.717</b>	<b>4.596</b>	<b>3</b>

Gesamtzahl der Mitarbeiter<sup>1</sup> nach Region

Vollzeitkräfte	31.12.2018	31.12.2017	+/- in %
davon in EMEA	1.631	1.627	0
davon in APJ	1.123	1.025	10
davon im HQ	844	840	0
davon in Nordamerika	602	596	1
davon in DACH	403	402	0
davon in LATAM	114	106	8
<b>Vollzeitkräfte insgesamt</b>	<b>4.717</b>	<b>4.596</b>	<b>3</b>

Gesamtzahl der Mitarbeiter<sup>1</sup> nach Beschäftigungsverhältnis und Geschlecht

	31.12.2018	31.12.2017	+/- in %
<b>Vollzeit</b>	<b>4.402</b>	<b>4.280</b>	<b>3</b>
davon männlich	3.263	3.207	2
davon weiblich	1.128	1.069	6
davon divers	11	4	275
<b>Teilzeit</b>	<b>315</b>	<b>316</b>	<b>0</b>
davon männlich	96	93	3
davon weiblich	219	222	-1
davon divers	0	1	-100
<b>Angestellte insgesamt</b>	<b>4.717</b>	<b>4.596</b>	<b>3</b>

Alle Angaben beruhen auf den wesentlichen Daten zum Personalbestand aus dem globalen Datenbestand der Software AG. Die Daten wurden zum Stichtag 31. Dezember 2018 abgerufen, und alle Angaben werden einheitlich in FTEs (Vollzeitäquivalent) angegeben. Arbeitnehmer, die nicht Angestellte der Software AG sind, verrichten keinen signifikanten Anteil der Aktivitäten der Organisation.

## Berücksichtigung von Mitarbeiterbelangen

## Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Software AG legt Wert darauf, die Belange der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in ihrem direkten Arbeitsumfeld, den Geschäftsabläufen und auch der Führungskultur zu berücksichtigen. Zu diesem Zweck wurde 2018 begonnen, den Mitarbeitern über regelmäßig wiederkehrende Mitarbeiterbefragungen die Möglichkeit einzuräumen, zu unterschiedlichen Fragen der Mitarbeiterbindung Stellung zu beziehen und ihre Belange zum Ausdruck zu bringen. Solche Mitarbeiterbefragungen werden von den Bereichen entweder länderübergreifend mit einem feststehenden, wiederkehrenden Fragenkatalog zu Themenstellungen der Mitarbeiterzufriedenheit durchgeführt oder auch begrenzt auf individuelle Themenstellungen der täglichen Arbeit.

Darüber hinaus hat der Vorstandsvorsitzende nach Amtseinführung weltweit Mitarbeiterversammlungen durchgeführt und die dort erhaltenen Rückmeldungen der Mitarbeiter thematisch aufbereitet. Diese Rückmeldungen waren als „Voice of the Employees“ Ausgangspunkt für das Strategieprojekt Helix, das die Software AG in der zweiten Jahreshälfte 2018 aufgesetzt hat.

<sup>1</sup> Jeweils in Vollzeitäquivalenten, um ruhende Anstellungsverhältnisse bereinigt. Ohne Mitarbeiter der FACT AG. Unterjährig liegen keine signifikanten Änderungen oder saisonbedingte Schwankungen der Mitarbeiterzahlen vor.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG profitiert von der Berücksichtigung der Belange der Arbeitnehmer in vielfältiger Weise. Das Feedback kann beispielsweise zu Verbesserungen der Abläufe führen, Fehlsteuerungen beheben oder Defizite im Leistungsangebot für die Mitarbeiter beheben. Die Berücksichtigung der Belange der Arbeitnehmer führt insgesamt zu höherer Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung.

2018 hat die Software AG 14 Mitarbeiterumfragen durchgeführt, hiervon wurden fünf in länderübergreifenden Bereichen zum Thema Mitarbeiterzufriedenheit durchgeführt, neun bezogen sich auf spezifische Themen.

Die erzielten Ergebnisse der Umfragen zum Thema Mitarbeiterzufriedenheit dienen als Ausgangsbasis, um über zukünftig durchzuführende Befragungen eine Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit und der Mitarbeiterbindung festzustellen.

### Flexible Arbeitszeit/Teilzeitmodelle

#### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Anforderungen an die Flexibilität von Arbeitszeiten und -modellen variieren an den unterschiedlichen Standorten der Software AG. Den Mitarbeitern in Deutschland bietet die Software AG über flexible Arbeitszeiten und vielfältige Teilzeitmodelle die Möglichkeit, im Rahmen der betrieblichen Erfordernisse ihre Arbeitszeiten bestmöglich den individuellen Anforderungen des privaten Lebens anzupassen. Darüber hinaus können Mitarbeiter nach Vereinbarung ganz oder teilweise sowie spontan nach Bedarf von zu Hause aus arbeiten. Das Angebot des Homeoffice wird auch von Mitarbeitern in den USA sehr stark genutzt. In Indien bietet die Software AG mit dem Programm „SoftwareAGain“ jungen Müttern nach der Elternzeit die Möglichkeit der Wiedereingliederung in den Beruf. Dieses Programm beinhaltet neben inhaltlichen Ausbildungsprogrammen einen stufenweisen Aufbau des Arbeitszeitvolumens. Alle Mitarbeiter weltweit können ihre Arbeitszeit im Rahmen der betrieblichen Belange und lokaler gesetzlicher Arbeitszeitvorschriften flexibel festlegen, um so die Anforderungen der internationalen Zusammenarbeit sowie private Belange bestmöglich zu vereinbaren.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Im Wettbewerb um die besten Talente profitiert die Software AG von ihrem vielfältigen Angebot im Bereich Arbeitszeit und -modelle. Dieses Angebot trägt wesentlich zu gleichbleibend hohen Bewertungen der „Work-Life-Balance“ auf den Arbeitgeber-Bewertungsplattformen Glassdoor (4,1) und Kununu (3,77) bei. Die Software AG ist bestrebt, ihr Angebot laufend an den Anforderungen ihrer Mitarbeiter auszurichten und die guten Bewertungen auf den Bewertungsplattformen auszubauen.

### Geringe Mitarbeiterfluktuation

In Zeiten des Fachkräftemangels setzt die Software AG gezielt auf Maßnahmen zur Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung, um neue Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und Fachkräfte zu halten. So leisten die Fördermaßnahmen gleichzeitig einen Beitrag zur Senkung der Mitarbeiterfluktuation.

#### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die genaue Beobachtung und Analyse der Fluktuationsrate in Standorten und Bereichen ist eine wesentliche Messgröße im Bereich Mitarbeiterzufriedenheit, Erfolg im Wettbewerb um die besten Talente sowie des Ansehens und der Attraktivität der Software AG insgesamt in den jeweiligen Bereichen bzw. an den jeweiligen Standorten. Hohe Fluktuationsraten erfordern eine unverzügliche Identifikation des zugrunde liegenden Problems und entsprechende Gegenmaßnahmen. Des Weiteren führt die Software AG eine Reihe von [Förderungs- und Ausbildungsmaßnahmen](#) für Schüler, Studenten und Nachwuchskräfte durch, um so früh wie möglich mit der Entwicklung junger Talente zu beginnen.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 401)

Eine hohe Fluktuation führt zum Verlust von Mitarbeiter-Know-how und gefährdet damit die Kontinuität des Marktauftritts. Die notwendigen Neueinstellungen bedeuten verstärkte Einarbeitungsaktivitäten; die hierfür notwendigen Ressourcen gehen der operativen Tätigkeit und Produktivität verloren. Fluktuationszahlen sind derzeit bei der Software AG nur auf lokaler Basis vorhanden. Daher führt der Konzern ein globales HR-Informationssystem ein, um über zuverlässige, weltweite und bereichsübergreifende sowie aussagekräftige Fluktuationszahlen zu verfügen.

[S. 90](#)

## Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung

Zielgruppe	Initiativen (Beispiele)
Schüler	<p><b>Calliope-mini-Kurse in Deutschland</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programmierkurse für Grund- und weiterführende Schulen im Unterricht und online als YouTube-Kanal.</li> </ul> <p><b>Girls' Day in Deutschland und der Slowakei</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mädchen schnuppern einen Tag in technische Berufe hinein.</li> </ul> <p><b>Schülerpraktika</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schüler bekommen die Möglichkeit, bei der Software AG technische oder kaufmännische Berufe kennenzulernen.</li> </ul> <p><b>Teilnahme an Ausbildungsmessen für Schüler</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hobit 2018, Ausbildungsmesse des SV Darmstadt 98, Ausbildungsplatzmesse „Zukunft zum Anfassen“ in Saarbrücken</li> </ul> <p><b>Kindertag der Industrie bei der Software GmbH Österreich</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen haben durch eigenständig durchgeführte „Junior-Labs“ Kindern und Jugendlichen im Alter von von fünf bis 14 Jahren die Branche nähergebracht.</li> </ul> <p><b>„Talent at Home“ in Spanien und Indien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kinder der Software AG-Mitarbeiter werden eingeladen, sich einen Tag lang die Arbeit ihrer Eltern anzusehen.</li> </ul> <p><b>Hessen-Technikum</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schulabsolventinnen mit (Fach-)Abitur erhalten die Möglichkeit, durch eine Kombination aus Schnupperstudium und Unternehmenspraktika MINT-Fächer in der Praxis kennenzulernen.</li> </ul> <p><b>Auslandseinsätze im Rahmen der Ausbildung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Software AG ermöglicht ihren Auszubildenden und Studenten auch Projekteinsätze im Ausland.</li> </ul>
Studenten	<p><b>Master of Digital Transformation Management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Software AG hat an der Schaffung eines Master-Studiengangs „Digital Transformation Management“ mitgewirkt, der 2017 erstmals von der Goethe Business School in Frankfurt angeboten wurde. Die Software AG bietet ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, berufsbegleitend diesen Studiengang zu absolvieren.</li> </ul> <p><b>University-Relations-Programm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Über das University-Relations-Programm pflegt die Software AG enge Kontakte zu Hochschulen und bietet ausgewählte Softwareprodukte für Forschung und Lehre kostenlos an.</li> </ul> <p><b>Software Campus</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Als Gründungs- und Kooperationspartner des Software Campus leistet die Software AG einen aktiven Beitrag dazu, IT-Führungskräften von morgen exzellente Karriereperspektiven in Deutschland zu eröffnen.</li> </ul>
Nachwuchskräfte	<p><b>Das Future-Talents-Programm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dieses Programm wurde entwickelt, um Talente zu identifizieren, sie weiterzuentwickeln und zu motivieren, die nächste Generation kreativ denkender Schlüsselpersonen und Führungskräfte der Software AG zu werden.</li> </ul> <p><b>Leadership Essential Program for New Leaders</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hier werden Führungskräfte auf die Herausforderung der Führungsrolle optimal vorbereitet.</li> </ul>
Führungskräfte	<p><b>Das Corporate-Executive-Programm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soll Führungskräfte und Experten entwickeln, die als Multiplikatoren der Digitalisierungsgeschichte der Software AG im externen Markt auftreten sollen.</li> </ul> <p><b>Leadership Essential Program for Experienced Leaders</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitarbeiter, die bereits eine Führungsrolle innehaben und ihre Fähigkeiten im Bereich Personalführung reflektieren und verbessern wollen.</li> </ul>



## Förderung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur

### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Unternehmenskultur der Software AG umfasst die Werte, Normen und Einstellungen, welche die Entscheidungen, Handlungen und das Verhalten der Mitglieder des Unternehmens prägen. Diese Werte und Normen werden tagtäglich von den Mitarbeitern der Software AG gelebt. Um die verantwortungsvolle Unternehmensführung nachhaltig sicherzustellen, wurden die gemeinsamen Verhaltensrichtlinien im Code of Conduct festgehalten. Darüber hinaus hat die Software AG ihre 2017 implementierten Leadership Principles in sämtlichen Führungskräfte-Trainings verankert.

Die Leadership Principles sind eine Anleitung zur kontinuierlichen Verbesserung der eigenen Arbeitsweise, zur Findung neuer Ideen oder der besten Lösung für das Problem eines Kunden. Die Software AG hat damit den Prozess zum Aufbau und zur Festigung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur weiter vorangetrieben. Der Fokus liegt auf einer verbesserten Zusammenarbeit und Kommunikation sowie der Anerkennung und Befähigung jedes einzelnen Mitarbeiters. Die Unternehmensleitung ist eng in die Weiterentwicklung dieser Konzepte und Maßnahmen eingebunden.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG konnte keine wesentlichen Risiken identifizieren, die sich in Bezug auf eine transparente Unternehmenskultur aus der eigenen Geschäftstätigkeit, aus den Beziehungen zu Lieferanten und Partnern sowie aus den eigenen Produkten und Dienstleistungen ergeben.

Die Maßnahmen zur Förderung einer transparenten und vertrauensvollen Unternehmenskultur werden kontinuierlich umgesetzt und erweitert.

## Regelmäßige Leistungsbeurteilung und Feedback zur Karriereentwicklung und -weiterentwicklung

### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Regelmäßige Gespräche über Leistung und Karriereentwicklung sind bei der Software AG obligatorisch. Diese Gespräche werden von einer entsprechenden Software unterstützt und finden im ersten und zweiten Quartal eines Jahres für das Vorjahr statt. Die Software AG honoriert des Weiteren in regelmäßigen Abständen in den Bereichen Vertrieb, Professional Services und Entwicklung nach festgelegten Leistungskriterien die besten Mitarbeiter oder Teams in der jeweiligen Kategorie.

## Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 404)

Regelmäßige Gespräche über Leistung und Karriereentwicklung sind ein wesentliches Instrument der Mitarbeitermotivation und -bindung, das sicherstellt, dass die besten Talente am Markt nicht nur gewonnen, sondern auch im Unternehmen gehalten werden können. Nur so kann sichergestellt werden, dass die Mitarbeiter sich permanent gemäß den Anforderungen des Markts inhaltlich und beruflich weiterentwickeln. Der interne Wettbewerb um die Auszeichnungen der besten Mitarbeiter bzw. Teams eines Quartals oder Jahres führt zu einem internen Leistungswettbewerb, der von den teilnehmenden Mitarbeitern aufgrund der erfahrenen Anerkennung als sehr motivierend empfunden wird. Aussagekräftige Messkriterien werden nach Einführung des HR-Informationssystems zur Verfügung stehen.

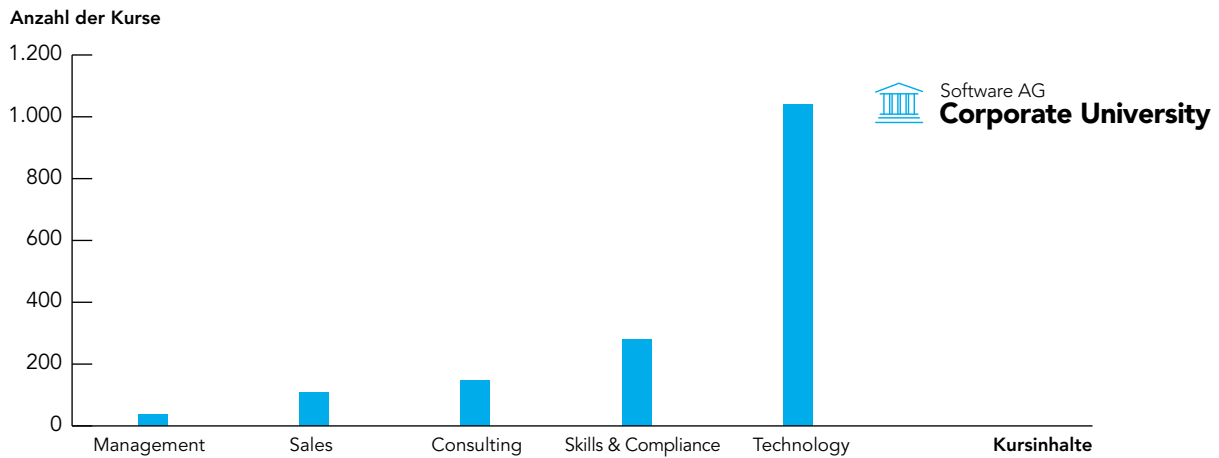
## Trainingsprogramme und Weiterbildungsmaßnahmen

### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Corporate University der Software AG bietet zahlreiche Trainings für alle Mitarbeiter an und macht diese über das Learning-Management-System iLearn zugänglich. Das Angebot umfasst Online- und Präsenzs Schulungen durch eigene und externe Trainer. Die Corporate University verwendet dabei modernste Trainingsformate, von leichtgewichtigen kurzen Video-Tutorials über MOOCs (Massive Open Online Courses) bis hin zu TV-Formaten (live und aufgezeichnet), für die 2018 eigens ein professionelles TV-Studio eingerichtet wurde. Die Schulungen können von Mitarbeitern zu jeder Zeit selbst gebucht werden. Kostenpflichtige Weiterbildungen werden mit der Führungskraft abgestimmt, darüber hinausgehende Schulungsmaßnahmen vermittelt der Personalbereich bzw. die Corporate University.

In iLearn wird allen Mitarbeitern das gesamte Trainingsprogramm online zur Verfügung gestellt. Das Schulungsangebot der Software AG umfasste 2018 über 1.600 Kurse, davon über 1.300 als E-Learning. Die überwiegende Mehrheit der Kurse behandelt Technologiethemata. Besonders signifikant ausgebaut wurde das Portfolio an selbst entwickelten Soft-Skill-Kursen, das nun über 150 Kurse umfasst. Die Software AG setzt bei ihrem Kursangebot bewusst auf Eigenentwicklung, da sich in der Vergangenheit gezeigt hat, dass diese Kurse eine höhere Akzeptanz bei den Mitarbeitern finden.

## Kursangebot nach Themen



Das Kursangebot der Corporate University ist eng synchronisiert mit den Anforderungen des Markts, der Nutzer der Produkte der Software AG, der Organisation sowie der Führungskräfte und Mitarbeiter. Vor allem bei Angeboten der Personalentwicklung und Unternehmenskultur ist die Einbindung der Führungsebene wichtig. Bei Themen der Leitkultur werden der Vorstand und die oberste Führungsebene eingebunden.

Einen Teil des weltweiten Schulungsangebots in iLearn bilden standardisierte Trainingsprogramme, etwa die Grundlagenschulung für neue Mitarbeiter, das Global-Consulting-Services- oder das Sales-Enablement-Programm. Ausgearbeitete Entwicklungspfade bereiten auf Produktzertifizierungen vor oder dienen der Aus- und Weiterbildung der Software AG-Produktberater (Consultants). Mitarbeiter und Führungskräfte stimmen einen individuellen Lernplan ab, der in iLearn dokumentiert wird. Zudem gibt es ein Kursangebot zur Führungskräfteentwicklung, unter anderem für zukünftige Nachwuchstalente und leitende Mitarbeiter, sowie betriebswirtschaftliche Angebote für das Top-Management. 2018 wurden insgesamt 37 Leadership- und Management-Kurse erfolgreich durchgeführt.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 404)

In einem stark wettbewerbsorientierten Marktumfeld ist es ein Risiko für Unternehmen, die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter zu vernachlässigen. Die Software AG setzt daher auf die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter und sieht darin eine Chance zur Erreichung eines entscheidenden Wettbewerbsvorteils. Denn die Mitarbeiter der Software AG tragen mit ihren fachlichen und persönlichen Kompetenzen entscheidend zum Geschäftserfolg des Unternehmens bei.

Die Zufriedenheit der Kursteilnehmer wird kontinuierlich überprüft, das Schulungsangebot evaluiert und an die Nachfrage angepasst. Informationen zur Registrierung, Anzahl sowie Zufriedenheit der Teilnehmer stellt das System über Reports zur Verfügung. Das durchschnittliche Kursfeedback liegt über die letzten Jahre konstant bei einem Zufriedenheitswert zwischen 85 und 90 Prozent. Auch die Nutzungsrate des Angebots ist sehr gut: 2018 gab es in iLearn über 30.500 Registrierungen für das Schulungsangebot. Das entspricht im Schnitt rund sechs Kursen je Mitarbeiter.

### Bekämpfung von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten (§ 289c Abs. 2 Nr. 5 HGB)

Der Ruf eines Unternehmens ist eines seiner wichtigsten Güter. Darauf basieren alle Beziehungen zwischen den Mitarbeitern, Kunden, Partnern, Aktionären und auch den Mitbewerbern des Unternehmens. Es ist ein zentrales Anliegen der Software AG, ihr Bestreben, in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu bestehen, durch verantwortliches, integriertes Handeln zu ergänzen.

### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Software AG hat deshalb einen Code of Conduct eingeführt, der ein faires (Wettbewerbs-)Verhalten verlangt und alle Mitarbeiter anhält, sämtliche anwendbaren Kartell- und Wettbewerbsgesetze einzuhalten. Entsprechende Trainings sowie die klaren Vorschriften des Code of Conduct fördern bei der Software AG Integrität und faire Geschäftspraktiken in den vielen Ländern, in denen sie tätig ist. Mitarbeiter können alle Fragen zum Wettbewerbs- und Kartellrecht an die für ihre Region zuständige Rechtsabteilung der Software AG oder das Compliance

Board richten. Die Software AG unternimmt alle Anstrengungen, um Integrität und Fairness walten zu lassen und die entsprechenden Kontrollmaßnahmen zu etablieren.

Folgende Verbote sind unter anderem im Code of Conduct festgelegt (ohne Einschränkungen):

- Absprachen mit Mitbewerbern, die Kunden schaden, wie Preisabsprachen, Angebotsabsprachen und Absprachen, die den Wettbewerb für Kunden oder Verträge ausschließen
- Absprachen, nach denen ein Kunde oder Lieferant in seiner Freiheit, ein Produkt zu verkaufen, in unangemessener Weise eingeschränkt wird; dazu zählen auch die Festlegung eines Wiederverkaufspreises für ein Produkt oder eine Dienstleistung oder die Festlegung unangemessener Bedingungen für den Verkauf von Produkten, Technologien oder Dienstleistungen sowie eine Absprache, nach der andere Software AG-Produkte und Dienstleistungen erworben werden
- Monopolisierungsversuche, zum Beispiel Ausnutzung einer dominierenden Marktstellung, um andere vom Wettbewerb auszuschließen
- Erwerb von Informationen über den Wettbewerb durch illegale oder unethische Methoden

Das Compliance Board prüft und bewertet Compliance-Fragen und -Bedenken und stellt sicher, dass sich die Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten, interne Regeln und Verfahren befolgt werden und das Verhalten des Unternehmens dem Code of Conduct der Software AG entspricht. Das Compliance Board berichtet an den Vorstandsvorsitzenden. Bei möglichen Compliance-Verstößen ordnet das Compliance Board weitere interne Überprüfungen an. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden genehmigt und von Internal Audit durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden berichtet und von diesen geprüft.

Der Senior Vice President Audit, Processes & Quality der Software AG berichtet dem Audit-Komitee des Aufsichtsrats regelmäßig die Ergebnisse der internen Prüfungen. Dies gilt auch für die Ergebnisse der Prüfungen, die vom Compliance Board angeordnet werden. Die Berichte erstrecken sich auch über andere Themen, etwa die kontinuierliche Verbesserung der Compliance-Instrumente der Software AG und die Wirksamkeit interner Kontrollen.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 205 und 206)

Im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens entstehen Risiken von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten aufgrund eines auf Länderebene variierenden Verständnisses einer ethischen und moralischen Geschäftspraxis. Ziel der Software AG ist es, dass sich alle Mitarbeiter an den eingeführten Verhaltenskodex des Unternehmens halten. Dazu werden die Mitarbeiter der Software AG regelmäßig über die Bestimmungen und Maßnahmen zur Bekämpfung von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten informiert. Bei der Einführung wurde der Code of Conduct vom Vorstandsvorsitzenden in Form einer E-Mail an alle Mitarbeiter gesendet. Seitdem ist der Code of Conduct Bestandteil des sogenannten Willkommenspakets, das jeder Mitarbeiter weltweit beim Eintritt in das Unternehmen erhält. Im Geschäftsjahr 2018 haben 605 neue Software AG-Mitarbeiter das [Training zum Code of Conduct](#) absolviert und die geforderte Zertifizierung erhalten. Alle Geschäftspartner der Software AG müssen den Supplier Code of Conduct der Software AG unterzeichnen. Ausnahmen hiervon werden durch das Compliance Board bewertet und entschieden.

Der jährliche interne Auditplan für Länder mit einem bestimmten Betrugswahrnehmungs-Index wurde von der Software AG um Fragen der Betrugsprävention und -erkennung ergänzt. Ein Risikomanagement, das sich explizit mit der Erkennung von Betrug in den Betriebsstätten beschäftigt, ist nicht vorhanden.

Am 31. Juli 2018 hat die spanische Wettbewerbsbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC) im Kartellverfahren aus dem Jahr 2015 Bußgelder gegen insgesamt elf Unternehmen, darunter auch die Software AG Spanien, verhängt. Die CNMC sah es als erwiesen an, dass die Software AG Spanien Preisabsprachen vorgenommen, an sogenannten „verdeckten Ausschreibungen“ teilgenommen und weitere wettbewerbswidrige Handlungen vorgenommen hat. Das der Software AG Spanien auferlegte Bußgeld beträgt 6.016 Tausend Euro und wurde als Rückstellung für Prozessrisiken entsprechend erfasst. Die Software AG Spanien hat gegen diese Verwaltungsentscheidung Rechtsmittel eingelegt. Der Vorstand der Software AG hat auf Empfehlung des Compliance Boards diverse Maßnahmen zur Verhinderung vergleichbarer Vorfälle beschlossen und umgesetzt; hierzu zählen die Einstellung eines lokalen Inhouse-Juristen in Spanien, die englische Begleitung (intern und extern) öffentlicher Ausschreibungen sowie Schulungen für Führungskräfte und Mitarbeiter (sowohl Präsenz- als auch Videoschulungen). Insgesamt stuft die Software AG aufgrund der ergriffenen Maßnahmen das Risiko von Korruption und wettbewerbswidrigem Verhalten auch weiterhin als gering ein.

[S. 84](#)

## Kundenbelange

### Steigerung der Kundenzufriedenheit

Gut funktionierende Partnerschaften basieren auf Vertrauen, Engagement und Austausch. Der Erfolg ihrer Kunden ist und bleibt für die Software AG ein Ziel, für das sie sich entschieden einsetzt. Deshalb befragt sie regelmäßig ihre Kunden, fordert und fördert Vorschläge für kundenzentrierte Lösungen aus dem Kreis ihrer Mitarbeiter und wendet Design-Thinking-Methoden an, damit sie ihren Kunden schnell Lösungen zur Verfügung stellen kann, die einen hohen Nutzen bieten.

#### Konzepte und Due Diligence

Ein zentrales Ziel der Software AG ist es, bei ihren Kunden Innovation und Wettbewerbsdifferenzierung voranzutreiben und ihre erfolgreiche digitale Transformation zu unterstützen. Eng damit verbunden sind die drei Schwerpunkte des Kundenzufriedenheitsprogramms der Software AG.

**Kommunikation:** Der Software AG liegt sehr an einer offenen Kommunikation mit ihren Kunden. Um ihre Prozesse, Produkte und Services zu verbessern, erfasst und prüft sie regelmäßig Kundenrückmeldungen.

**Zusammenarbeit:** Die Software AG arbeitet unternehmensintern, innerhalb ihres Partnernetzwerkes und mit ihren Kunden eng zusammen, um sicherzustellen, dass ihre Kunden mit Software AG-Technologie einen maximalen Nutzen erzielen.

**Co-Innovation:** Die Software AG wendet in Forschung und Entwicklung moderne Design-Thinking-Methoden an, damit sie konstruktive und relevante Kundenlösungen so schnell wie möglich bereitstellen kann.

#### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Die Software AG konnte keine wesentlichen Risiken identifizieren, die sich in Bezug auf die Kundenzufriedenheit aus der eigenen Geschäftstätigkeit, aus den Beziehungen zu Lieferanten und Partnern sowie aus den eigenen Produkten und Dienstleistungen ergeben.

Die Software AG führt jedes Jahr eine Umfrage durch, um die Erfahrungen ihrer Kunden mit der Software AG zu erfassen. Je nach Art der Zusammenarbeit mit der Software AG werden die Kunden auch von den Bereichen Global Support, Global Consulting Services oder Global Education Services regelmäßig zu ihren Erfahrungen mit der Software AG befragt. Das Ziel dieser Befragungen ist, dass alle Kunden in allen Phasen der Interaktion vollkommen mit der Zusammenarbeit zufrieden sind.

### Rücklaufquote der Kundenzufriedenheitsumfrage 2018

in %	2018	2017	2016	2015
<b>Insgesamt</b>	<b>2,1<sup>1</sup></b>	<b>8,9</b>	<b>5,5</b>	<b>1,7</b>

<sup>1</sup> Eine Vergleichbarkeit der Rücklaufquote 2018 mit den Vorjahren ist nicht gegeben. Während in den Vorjahren nur die tatsächlich zugestellten Umfragen als Basis für die Kalkulation der Rücklaufquote dienten, musste in 2018 die Gesamtheit der verschickten Umfragen als Datenbasis herangezogen werden. Grund ist der Einsatz eines neuen Befragungstools, welches die nicht zugestellten Umfragen nicht mehr herausfiltert. Entsprechend ergibt sich auch ein deutlich niedrigerer Wert der Rücklaufquote 2018.

### Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsumfrage 2018

Die weltweite Kundenbefragung der Software AG wurde 2018 an mehr als doppelt so viele Adressaten wie im Vorjahr geschickt. Hauptsächlich in Nordamerika wurde die Verteilerliste erheblich vergrößert. Auch in der Region EMEA wurde die Umfrage angepasst. Eine Vergleichbarkeit der Rücklaufquote mit den Vorjahren ist dadurch insgesamt nicht mehr gewährleistet.

Ungeachtet der mangelnden Vergleichbarkeit der Rücklaufquote konnte die Kundenzufriedenheit 2018, gemessen durch den Net Promoter Score, in APJ und LATAM weiter gesteigert werden. Dort hat sich auch die Bewertung der Bereiche Global Consulting Services und Global Support positiv entwickelt. Ebenfalls abgefragt wurden unter anderem die Erfahrung der Kunden mit der Software AG, Feedback zu den einzelnen Produkten sowie die Verbesserungswünsche der Kunden. Diese stellen für die Software AG einen wichtigen Ansatzpunkt dar, um entsprechende Maßnahmen aufzusetzen mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zukünftig noch weiter zu steigern.

Aus oben genannten Gründen prüft die Software AG jedoch, ob in Zukunft anstatt der Rücklaufquote ein geeigneterer Leistungsindikator gefunden werden kann.

### Beitrag der Software AG-Produkte zur Verbesserung der wirtschaftlichen Leistung der Software AG-Kunden

#### Konzepte und Due Diligence

Innerhalb des Sales Cycles (CEP) der Software AG erstellt der Vertrieb für jeden Kunden eine Value Proposition, teils auch quantifiziert in Form eines Business Case. Sie bildet die Grundlage einer fairen Preisermittlung und ist Bestandteil des Discounting- bzw. Global-Deal-Desk(GDD)-Freigabeprozesses, nicht aber Teil des Vertrages, sondern dient lediglich der Veranschaulichung eines Wertvorteils. Teilweise wird dieser Business Case mit vorherigen Erfolgen (Kundenerfolgsgeschichten) untermauert, die im Rahmen der Erstellung einer Kundenreferenz von anderen Kunden der Software AG freigegeben wurden. Teilweise greift die Software AG auch auf unabhängige Analysten zurück, um

die Zahlen von Kunden zu erfragen, um so eine neutrale und werbefreie Sicht zu erhalten. Ein Beispiel ist die Forrester-Studie „Der Total Economic Impact™ der Digital Business Platform der Software AG“ vom April 2018.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Intern wird kein Vertriebsmitarbeiter und auch kein Berater an der Erreichung dieser Ziele bewertet; es gibt weder explizite Kennzahlen noch einen Prozess zur Ermittlung, abgesehen davon, dass im Idealfall jeder Kunde als Referenzkunde gewonnen werden sollte. Da die Business Cases nicht Vertragsbestandteil sind, gibt es auch keine Risiken bei Nicht-Erreichung.

### Sicherung einer hohen Qualität der Software AG-Produkte

#### Konzepte und Due Diligence

Das Bestreben, einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen und damit zu ihrem Erfolg beizutragen, bestimmt das Handeln der Software AG. Die Software AG will es ihren Kunden ermöglichen, sich in der digitalen Welt von ihren Mitbewerbern abzugrenzen. Um dieses Ziel gemeinsam zu erreichen, bekennt sich jeder Software AG-Mitarbeiter zu folgenden Werten:

- Der Kunde steht im Mittelpunkt allen Handels, von der Kollaboration und Co-Innovation bei der Entwicklung neuer Produkte bis zur Art und Weise, wie die Software AG ihre Dienstleistungen und Lösungen vertreibt
- Compliance mit Gesetzen und Vorschriften zu Qualitäts-, Sicherheits- und Leistungsanforderungen in allen Ländern, in denen die Produkte und Dienstleistungen der Software AG vertrieben werden
- Unterstützung und kontinuierliche Verbesserung des Geschäftskontinuitäts-Managementsystems der Software AG

Diese Verpflichtungen wird die Software AG nachvollziehbar und konsequent verfolgen, mithilfe eindeutig dokumentierter Prozesse, Kennzahlen (wie Qualitätsziele, routinemäßige Überprüfungen des Qualitätsmanagements) und einer Unternehmenskultur, die auf Qualität ausgerichtet ist. Die Maßnahmen der Software AG zielen auf eine kontinuierliche Zertifizierung in den Bereichen Qualitätsmanagement, Geschäftskontinuität und Informationssicherheit ab. Mit den im Folgenden beschriebenen Maßnahmen reduziert die Software AG mögliche Risiken, die aus einer unzureichenden Produktqualität entstehen, auf ein geringes Maß.

### Nach ISO 9001 zertifiziertes Qualitätsmanagement-System

Das nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätsmanagement-System (QMS) der Software AG schafft die Grundlage für eine hohe Kundenzufriedenheit, hochwertige Support-Dienstleistungen und Software sowie kontinuierliche Verbesserungen. Die Systeme der Produktentwicklung, des Global Support, der Global Consulting Services sowie alle unterstützenden Funktionen sind Bestandteile des Software AG-QMS. Sie beschreiben die Prozesse, Rollen und Regeln, die für jeden Mitarbeiter in seinem Arbeitsalltag gelten. Sie beschreiben auch, wie wichtige Systeme abgesichert werden.

Das Qualitätsmanagement-System

- Prüft, ob Gesetze und Vorschriften bezüglich Qualität, Sicherheit und Leistung eingehalten werden
- Stellt die Fähigkeit der Software AG, ihren Kunden Support-Leistungen bereitzustellen, sicher
- Definiert eindeutige, transparente Prozesse
- Ist die Basis für kontinuierliche Innovation im Rahmen einer agilen Entwicklungsumgebung
- Integriert Rückmeldungen, um sicherzustellen, dass die Software AG hochwertige Software bereitstellen kann, mit der ihre Kunden einen Wettbewerbsvorsprung erzielen können

### Nach ISO 22301 zertifiziertes Geschäftskontinuitäts-Managementsystem

Das nach ISO 22301 zertifizierte Geschäftskontinuitäts-Managementsystem der Software AG fokussiert auf die Sicherstellung der Support-Dienstleistung. Es ist hoch digitalisiert. Es beinhaltet bewährte Governance-Prozesse und sieht Incident-Response-Teams sowie Redundanzen wichtiger Infrastruktur und Anwendungen vor. Damit ist sichergestellt, dass die zentralen, von den Kunden der Software AG benötigten Systeme verfügbar sind. Das System gewährleistet, dass die Software AG ihren Kunden die benötigten Dienstleistungen auch in Krisensituationen schnell zur Verfügung stellen kann. Es wird ständig an veränderte Anforderungen angepasst und regelmäßig überprüft; seine Effizienz wird kontinuierlich verbessert.

### Nach ISO 27001 zertifiziertes Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem

Das nach ISO 27001 zertifizierte Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem schafft die Grundlage für:

- Den Schutz von Informationen in der Cloud vor unberechtigtem Zugriff, unberechtigter Nutzung, Weitergabe, Änderung, Kenntnisnahme, Einsichtnahme, Speicherung oder Zerstörung
- Die proaktive Identifikation von Sicherheitsrisiken, die Prävention und Erkennung von sowie die Reaktion auf Sicherheitsverletzungen und Verstöße
- Die Einhaltung gesetzlicher, regulatorischer und vertraglicher Verpflichtungen
- Die Erkennung von Verbesserungspotenzial, die Einführung angemessener Verbesserungen und die Überprüfung ihrer Wirksamkeit

Diese Zertifizierung hilft entscheidend, das Vertrauen potenzieller und bestehender Cloud-Kunden zu gewinnen und zu halten sowie die Compliance-Anforderungen, die diese an ihre Lieferanten stellen, zu erfüllen.

Weiterführende Informationen zu allen Zertifizierungen sind der Seite „Quality and Continuity“ ([https://www.softwareag.com/corporate/company/quality\\_and\\_continuity/default.html](https://www.softwareag.com/corporate/company/quality_and_continuity/default.html)) zu entnehmen.

### Qualitätsvorgaben bei der Produktentwicklung

Die Investitionen der Software AG in das Qualitätsmanagement sind eng verbunden mit ihrem Bekenntnis zu einer kundenzentrischen Entwicklung. Das heißt, der Kunde wird eng in den Zyklus einbezogen – von der Idee bis zum Produkt. Klar definierte Entwicklungs- und Testprozesse, die mit Feedback-Schleifen kombiniert sind, stellen die Agilität und Flexibilität sicher, die nötig ist, um erstklassige Software zu entwickeln, durch die Software AG-Kunden den von ihnen angestrebten Wettbewerbsvorsprung erreichen. Regelmäßige Software-Releases, Updates und ständige Verbesserungen sind ein gutes Fundament für die operative Effizienz und Exzellenz.

### Verfügbarkeit von Produktsupport für Kunden

#### Konzepte und Due Diligence

In der digitalen Welt erwarten die Kunden, dass der weltweite Support der Software AG rund um die Uhr verfügbar und damit die Kontinuität ihrer zentralen Geschäfts-systeme stets gewährleistet ist. Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, verpflichtet sich der Global Support der Software AG, auf allen Organisationsebenen höchste Qualitätsvorgaben zu erfüllen. Das wird erreicht durch:

- Befähigung der Mitarbeiter
- Kontinuierliche Verbesserung der Kompetenzen der Mitarbeiter
- Kontinuierliche Messung und Überprüfung der Kundenzufriedenheit
- Nutzung von Innovationen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses und der eigenen Effizienz

#### Qualitätsvorgaben des Global Support

Der Global Support der Software AG ist nach ISO 9001 zertifiziert. Diese Zertifizierung spricht für die hohe Qualität der Prozesse und Werkzeuge der Software AG. Der Erfolg ihrer Kunden steht für die Software AG an oberster Stelle, und zwar ab dem ersten Tag, an dem der Kunde ein Produkt einsetzt. Mit dem Enterprise Active Support bietet die Software AG einen schnellen, agilen und proaktiven Kundensupport für all ihre Produkte an.

Kunden, die sich für den Enterprise Active Support entscheiden, profitieren von branchenführenden Leistungen und schnellen Reaktionszeiten in jeder Zeitzone. Zu den Leistungen des Enterprise Active Supports zählen:

- 24/7-Support, einschließlich Telefon-Support
- Technischer Support für kritische Fälle
- Zugriff auf Empower, das rund um die Uhr verfügbare Kundensupportportal und Self-Service-Extranet
- Neue Produktversionen, Patches und Fixes
- Internetgestützte Beratungsgespräche
- Multiregionaler Support
- Weitere Services werden im Factsheet ausführlich beschrieben (<https://resources.softwareag.com/services/enterprise-active-support-fact-sheet>)

Der Global Support der Software AG unterstützt Kunden im Problemfall durch ein breites Spektrum an Problemlösungsmaßnahmen. Dazu zählt auch die Unterstützung der Kunden bei der Fehleranalyse und -diagnose. Gibt es unterschiedliche mögliche Problemlösungsmaßnahmen, berät er Kunden bei der Entscheidung für die optimale Lösung. Gegebenenfalls bietet die Software AG auch



proaktiv Maßnahmen zu Problemlösungen an und weist auf mögliche Code-Fixes hin.

Darüber hinaus stellt der Global Support mit Empower ein Self-Service-Portal bereit. Dieses robuste, internet-basierte Portal unterstützt Kunden proaktiv und liefert zeitnah Informationen und Lösungsvorschläge. Über Empower haben Kunden Zugriff auf eine umfangreiche Wissensdatenbank mit Whitepapers, Artikeln über vorhandene Probleme, Beiträgen zu Fixes und vielen weiteren relevanten Informationen. Empower ist auch die direkte Verbindung zu den Software AG-Gruppen und -Diskussionsforen, über die Kunden mit der erweiterten Software AG-Community in Kontakt treten können.

Der Global Support der Software AG arbeitet mit einem umfassenden, flexiblen Eskalationsprozess. Um Probleme bestmöglich zu lösen, können Kunden einen Strategic Support Manager anfordern.

Für die globale Support-Organisation der Software AG steht Kundenzufriedenheit stets im Mittelpunkt. Zur Verbesserung des Kundenservices werden Prozesse, Know-how und Tools kontinuierlich überprüft und überarbeitet sowie entsprechende Investitionen vorgenommen. Außerdem gibt es einen ständigen Feedback-Kanal. Sobald ein Problem gelöst ist, werden Kunden zu ihren Erfahrungen mit dem Global Support und der Software AG insgesamt befragt. Anhand dieses Kundenfeedbacks wird der Support ausgebaut und optimiert.

## Schutz der Kundendaten

Der Schutz personenbezogener Daten ist ein Grundrecht aller natürlichen Personen. In Artikel 8 der Grundrechtscharta der Europäischen Union (EU) ist der Schutz personenbezogener Daten als Grundrecht festgelegt, nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist er auch Bestandteil der EU-Datenschutzgesetze. Die Software AG achtet den Schutz der personenbezogenen Daten ihrer Kunden sowie deren Kunden und muss deshalb angemessene Maßnahmen umsetzen.

### Konzepte und Due Diligence

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutzteam zusammengestellt, das die Geschäftsbereiche zum Datenschutz berät. Nach den Anforderungen der DSGVO wurde ein integriertes Datenschutz-Managementsystem (DMS) umgesetzt, mit dem die Datenschutzaspekte dokumentiert, überwacht und bei Bedarf angepasst werden. Integrale Bestandteile des DMS sind die Prozesse zur Behandlung von Datenschutzvorfällen und -verstößen, auch von Vorfällen und Verstößen, die Kundendaten betreffen. Die Software AG setzt dieses DMS mit ihren eigenen Produkten ARIS, Aris Risk & Compliance Manager, Alfabet und webMethods AgileApps um.

Die Datenschutzprozesse werden im Rahmen des ISO-9001-Audits auf ihre Wirksamkeit überprüft. Die Ergebnisse und Erkenntnisse werden dokumentiert, der Fortschritt wird in einem zentralen Audit-System gemessen. Das Management wird in entsprechenden Meetings regelmäßig informiert.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 418)

Im Jahr 2018 gab es bei der Software AG keinerlei Vorfälle, bei denen Kundendaten verletzt wurden oder verloren gingen. Es waren keine Vorfälle nach den Vorschriften der anwendbaren Datenschutzgesetze bekannt. Insgesamt stuft das Unternehmen diesen Sachverhalt unter Berücksichtigung der vorstehenden Maßnahmen als risikoneutral ein.

## Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3 HGB)

### Dialog auf regionaler Ebene und Entwicklung lokaler Gemeinschaften

#### Konzepte und Due Diligence

Die Software AG verfolgt das Ziel, konzernweit regional vernetzt und als guter „Corporate Citizen“ zum Wohl ihres jeweiligen Umfelds beizutragen. Das Konzept der Software AG sieht vor, Sozialbelange auf regionaler Ebene zu adressieren. Dementsprechend ist die Führung lokal vor Ort bei der Entwicklung von Maßnahmen eingebunden. Dabei ist das gesellschaftliche Engagement seit Unternehmensgründung ein zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur der Software AG. Das Unternehmen ist stolz darauf, dass sich so viele Kolleginnen und Kollegen weltweit in zahlreichen ehrenamtlichen Projekten engagieren. Diesen Einsatz fördert und honoriert das Unternehmen gerne. Das soziale Engagement der Software AG-Mitarbeiter zeigt sich in vielen, lokalen Projekten an den weltweiten Standorten. Informationen zu einer Auswahl der aktuellsten Projekte werden regelmäßig unter <https://www.software.ag/csr/de/default.aspx> veröffentlicht.

Den Grundstein für Nachhaltigkeit und verantwortliches Handeln hat der Unternehmensgründer Dr. h. c. Peter Schnell gelegt, und seine Prinzipien sind noch heute fest in der Unternehmenskultur der Software AG verankert. Vor 27 Jahren rief er die Software AG-Stiftung ins Leben, die mit einem Aktienanteil von knapp 34 Prozent Ankerinvestor ist.

Weltweit schlägt die Software AG mit eigenen Aktionen wie der internationalen Kampagne „Move Your Feet to Give a Hand“ die Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist sowie karitativem und sportlichem Engagement: Für jeden von Mitarbeitern bei offiziellen Laufwettbewerben zurückgelegten Kilometer spenden die Software AG, die



Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sowie die Software AG-Stiftung einen festgelegten Geldbetrag. Im Jahr 2018 legten die Mitarbeiter eine Strecke von 7.459 (2017: 6.376) Kilometern zurück und erliefen eine Spendensumme von 32.500 (2017: 28.000) Euro. Seit Beginn der Aktion vor elf Jahren haben die Mitarbeiter der Software AG zusammen 95.410 km zurückgelegt und somit mehr als zweimal die Welt umrundet. An welche gemeinnützigen Organisationen gespendet werden soll, schlagen ebenfalls die Mitarbeiter vor.

Insbesondere an ihrem Hauptsitz in Darmstadt ist die Software AG fest mit der Region verwurzelt und engagiert sich in zahlreichen Projekten mit und für verschiedenste Stakeholder-Gruppen.

So ist die Software AG bereits seit vielen Jahren ein Sponsor des Darmstädter Fußballclubs SV Darmstadt 98 „Die Lilien“. Im Rahmen der sozialen Kampagne des Clubs „Im Zeichen der Lilie“ unterstützt die Software AG gemeinnützige Aktionen zugunsten von Menschen mit geistiger oder körperlicher Behinderung – beispielsweise die Organisation von Fußballtrainings für behinderte Sportler in Kooperation mit Special Olympics Hessen.

Es ist der Software AG ein großes Anliegen, die IT-Branche in Deutschland zu stärken. Als aktives Mitglied in mehreren Branchennetzwerken gestaltet die Software AG die politische und wirtschaftliche Landschaft aktiv mit: Beginnend mit der Modernisierung des Bildungssystems über die Förderung junger IT-Unternehmen bis hin zur Sicherung zukunftsfähiger Arbeitsplätze setzt die Software AG sich dafür ein, die wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Stärken ihrer Branche für den Erhalt der Innovationsfähigkeit des IT-Standortes Deutschland zu nutzen.

Die fortschreitende Digitalisierung ist auch in der Bildung zu einem festen Bestandteil und zu einem zentralen Handlungsfeld der digitalen Agenda der Bundesregierung geworden – in den Klassenzimmern, den Hörsälen, Berufsschulen und Betrieben. Digitalisierung als wirtschaftliches und gesellschaftliches Querschnittsthema erfordert dabei eine breit angelegte digitale Grundbildung bereits ab dem Grundschulalter. Die Software AG verfolgt mit dem eigenen University-Relations-Programm seit 2007 diese gesellschaftliche Verantwortung, um digitale Kompetenzen an Berufs- und Hochschulen sowie Universitäten weltweit auszubauen. Neu ist die Erweiterung des 2017 begonnenen Computerunterrichts in Grundschulen auf weiterführende Schulen. Hier hat die Software AG in einem bundesweit einzigartigen Pilotunterricht an der Main-Taunus-Schule in Hofheim am Taunus verifiziert, dass der am 10. Digital-Gipfel in Saarbrücken erstmals vorgestellte Micro-Computer namens „Calliope mini“ auch für den Unterricht in der Unterstufe

geeignet ist. Sämtliche Erfahrungen wurden von der Software AG einer breiten Öffentlichkeit in Form von YouTube-Lehrvideos kostenlos zur Verfügung gestellt, die mittlerweile 80.000 Mal gesehen wurden. Ebenso neu ist die Erweiterung des Angebots kostenloser Software in gehosteten Umgebungen. Die Software AG trägt damit einer gestiegenen Nachfrage nach Software in der Cloud Rechnung.

Die Software AG beteiligt sich als Unternehmenspartner an diversen Forschungs- und Innovationsprojekten. So auch am Projekt „Systeminnovation für nachhaltige Entwicklung – Transfer als Lernprozess in der Region“ der Hochschule Darmstadt. Zu dessen Ziel gehört der Aufbau eines lernenden Systems für ein transparentes und nachhaltiges Lieferketten- und Nachweis-Management. Die Software AG stellt ihre Expertise und ihre Technologien für den inhaltlichen Themenschwerpunkt „Nachhaltige Konsum- und Produktionsweisen“ bereit. Am Beispiel der Lederchemie werden dabei Potenziale ausgelotet, wie eine vollständige Rückverfolgbarkeit der Produkte erreicht werden kann, unerwünschte Kontaminationen frühzeitig nachgewiesen oder sogar verhindert werden können und innovative sowie ökologisch verantwortliche Impulse für den Ledersektor gegeben werden können.

#### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 413)

Die Software AG hat in Bezug auf den Sachverhalt Sozialbelange keine wesentlichen Risiken identifiziert und sieht hier vielmehr die Chance, der Gesellschaft und insbesondere den lokalen Gemeinschaften an den weltweiten Standorten im Rahmen der unternehmerischen Verantwortung etwas zurückzugeben. So gibt es lokale Programme zur Unterstützung gemeinnütziger Projekte. Jeder Vollzeitmitarbeiter der Software AG in Nordamerika hat ein Anrecht, acht Stunden pro Jahr einer freiwilligen gemeinnützigen Tätigkeit zu widmen. Ein ähnliches Programm gibt es auch in Deutschland: Hier können Mitarbeiter im gesetzlich vorgegebenen Rahmen bezahlten Urlaub nehmen, um freiwillige Jugendarbeit zu leisten.

#### Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB)

Die technologischen Lösungen der Software AG helfen schon heute vielen Kunden dabei, ihre Ressourcen optimal und somit nachhaltig zu nutzen. Auch die Software AG selbst nimmt sich dabei nicht aus der ökologischen Verantwortung: Die 1.243 Mitarbeiter in Deutschland werden durch Ökostrom versorgt. Darüber hinaus wird in der Firmenzentrale in Darmstadt die Abwärme der Server zum Heizen des Gebäudes genutzt. Die Kantine bietet den Mitarbeitern in Darmstadt ein reichhaltiges Angebot an Gerichten in Bioqualität mit Produkten lokaler Anbieter.



## Energieverbrauch

### Konzepte und Due-Diligence-Prozesse

Die Software AG ist davon überzeugt, dass innovative Technologieentwicklungen auch immer eine Chance zur Effizienzsteigerung und damit zur Ressourcenschonung in sich tragen. Dies wiederum wirkt sich positiv auf die Umweltbilanz aus. Als IT-Unternehmen möchte die Software AG einen positiven Beitrag zur Reduzierung ihrer CO<sub>2</sub>-Bilanz leisten, indem sie sich auf die Reduktion des eigenen Energieverbrauchs fokussiert und an allen Standorten in Deutschland erneuerbare Energien nutzt.

Die Software AG betrachtet alle Aspekte des Energiemanagements, des Energiebedarfs und der Energiebeschaffung an allen Standorten ganzheitlich und arbeitet daran, ihre Energiebilanz durch Energieeinsparungen und eine verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien zu senken. Bei den genutzten Energiequellen steht Strom an erster Stelle. Dabei bevorzugt das Unternehmen Strom aus erneuerbaren Quellen. In Deutschland bezieht die Software AG ihren Strom bereits zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen.

Zur Steuerung des Stromverbrauchs an allen Standorten setzt die Software AG kontinuierlich Energiesparmaßnahmen um, zum Beispiel Nachrüstung der Beleuchtungssysteme, Austausch von Motoren und Nachrüstung der Gebäudetechnik. Beim Neubau von Gebäuden achtet sie schon bei der Planung auf Tageslichtnutzung, Beschattung und verbesserte Gebäudetechnik. Auch sucht die Software AG nach Wegen, die Energieintensität und Leistung ihrer Rechenzentren zu verbessern und durch Innovationen den Energiebedarf zu senken. Insgesamt konnte die Software AG ihren Energieverbrauch an den betrachteten Standorten im Jahresvergleich senken.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren (Steuerungskennzahlen nach GRI 302)

Energieeffizienz ist für die Software AG von wesentlicher Bedeutung: Sie trägt zu Kostensenkungen bei, hilft Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und (Umwelt-)Risiken zu senken. Denn es geht nicht nur um Einsparungen. Das Produktportfolio der Software AG bildet die Grundlage für den Geschäftsbetrieb zahlreicher Unternehmen weltweit. Ihnen ermöglicht die Software AG einen intelligenten und effizienten Ressourceneinsatz. Somit können die Kunden die Lösungen der Software AG nutzen, um ihre eigene Energiebilanz zu verbessern und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren.

Das Geschäftsmodell der Software AG enthält grundsätzlich nur ein sehr geringes Risiko für negative ökologische Auswirkungen. Auch im Bezug auf die weitere Betrachtung der Lieferkette, der Produkte und Dienstleistungen stuft das Unternehmen den Sachverhalt Umweltbelange als risikoneutral ein.

Eine Reduzierung von 125 auf 121 kWh/m<sup>2</sup> (–3 Prozent) und die gleichzeitige Verbesserung des Energieverbrauchs pro Mitarbeiter von 2.840 kWh/MA auf 2.553 kWh/MA (–10 Prozent) im Jahr 2018 resultiert aus einer kontinuierlichen Verbesserung der Gebäudetechnik, zusätzlichen Isolierungen und energieeffizienteren Anlagen, wie Beleuchtungssystemen (Umrüstung auf LED), modernen Jalousie- oder Klimaanlageanlagen sowie effizientere IT-Komponenten und Server.

## Energieverbrauch 2018

### Kennzahlen zum Energieverbrauch<sup>1</sup>

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m <sup>2</sup>	kWh/Jahr	kWh/m <sup>2</sup>	kWh/MA
2017	3.042	69.225	8.639.678	125	2.840
2018	3.327	70.250	8.494.935	121	2.553

<sup>1</sup> Standorte, bei denen keine eigenständigen Abrechnungen vorliegen, werden nicht berücksichtigt. Die erfassten Daten repräsentieren ca. 80% der gesamten Nutzfläche der Software AG weltweit. Zum Erhebungsstichtag lagen die Daten aus den Standorten der USA noch nicht vor.

# PROGNOSEBERICHT

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren

### Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Das Wachstum der Weltproduktion wird sich laut dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) im laufenden Geschäftsjahr 2019 weiter verlangsamen. Die Zuwachsrate dürfte auf 3,4 Prozent zurückgehen. In den USA hat die konjunkturelle Dynamik nach einer mittlerweile zehnjährigen Aufschwungsphase ihren Höhepunkt überschritten. Das IfW geht beim Bruttoinlandsprodukt für 2019 noch einmal von einem Anstieg um 2,5 Prozent aus und für 2020 um 1,9 Prozent. Zu der noch relativ guten Entwicklung im Jahr 2019 tragen zunächst noch ein starker privater Verbrauch aufgrund der hohen Beschäftigtenzahlen und steigender Einkommen sowie eine rege Investitionstätigkeit der Unternehmen bei. Da von der Geld- und Finanzpolitik im weiteren Verlauf jedoch keine zusätzlichen Impulse ausgehen werden, verringert sich die Expansionsdynamik in den USA im Prognosezeitraum weiter.

Im Euroraum geht das Expansionstempo ebenfalls schrittweise zurück. Dank der fortgeführten stark expansiven Geldpolitik der EZB bleiben die Finanzierungsbedingungen für die Unternehmen aber günstig. Nach Ansicht des IfW ist dies neben Impulsen durch den Außenhandel einer der Gründe, dass die Konjunktur im Euroraum noch eine Zeit lang nach oben zeigt. Für 2019 erwartet das IfW daher eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 1,7 Prozent, die damit um 0,2 Prozentpunkte niedriger

ausfällt als 2018 (1,9 Prozent). 2020 geht das Konjunkturtempo dann mit einem Zuwachs von 1,5 Prozent noch weiter zurück. In Deutschland hat die Wirtschaft die Spätphase des seit über fünf Jahren anhaltenden Aufschwungs erreicht. Die IfW-Experten rechnen noch einmal mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um jeweils 1,8 Prozent für 2019 und 2020.

In den Schwellenländern erreicht der Produktionsanstieg prognostizierte 4,7 Prozent für 2019 und 4,6 Prozent für das Folgejahr. Die schwache Dynamik des Welthandels lässt hier keine höheren Expansionsraten zu. Dies wirkt sich auch auf die gesamtwirtschaftliche Produktion in Lateinamerika in den Jahren 2019 und 2020 aus, die mit Zuwachsraten von 1,6 bzw. 2,3 Prozent ebenfalls nur wenig Dynamik entfaltet.

Für die Weltwirtschaft geht das IfW 2020 von einem gegenüber 2019 unveränderten Zuwachs von abermals 3,4 Prozent aus. Eine solche Expansionsrate gilt noch nicht als ausgeprägte Konjunkturschwäche, allerdings wird die Kapazitätsauslastung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften kaum noch zunehmen. Die schwache Entwicklung des Welthandels setzt sich mit Anstiegen von 2,3 Prozent im Jahr 2019 und 2,8 Prozent im Jahr 2020 fort. Selbst diese geringe Dynamik setzt voraus, dass die weltweiten handelspolitischen Konflikte nach und nach geklärt werden.

### Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2017–2020 <sup>1</sup>	2017	Prognose 2018	Prognose 2019	Prognose 2020
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	2,2	1,5	1,8	1,8
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	1,5	1,8	2,2	2,2
Verbraucherpreise	1,8	1,9	2,1	2,0
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,9	0,1	0,8	0,7
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	44.269	44.846	45.290	45.617
Arbeitslosenquote in %	5,7	5,2	4,8	4,6

<sup>1</sup> Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent; Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Deutsche Konjunktur im Winter 2018 Nr. 50 (2018|Q4), 11. Dezember 2018

## Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt <sup>1</sup>	Prognose 2018	Prognose 2019	Prognose 2020
USA	2,9	2,5	1,9
Japan	0,8	1,0	0,8
Euroraum	1,9	1,7	1,5
Vereinigtes Königreich	1,3	1,0	1,1
<b>Insgesamt</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>
China	6,6	6,1	5,8
Lateinamerika	0,6	1,6	2,3
Indien	7,7	7,5	7,0
Ostasien	5,1	4,7	4,6
Russland	1,6	1,7	1,6
<b>Weltwirtschaft insgesamt</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>

<sup>1</sup> Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent.

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2018 Nr. 49 (2018|Q4), 11. Dezember 2018

## Branchenspezifische Entwicklung

IT-Markt im Jahr 2019 trotz Rezessionsgerüchten. Das US-Marktforschungsunternehmen Gartner prognostiziert für das Geschäftsjahr 2019 einen Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben um 3,2 Prozent auf 3,8 Billionen US-Dollar und für 2020 um 2,8 Prozent auf 3,9 Billionen US-Dollar. Damit würde die Nachfrage nach IT-Produkten und -Dienstleistungen auch in den kommenden Jahren trotz drohender Rezession, Brexit und Handelskriegen hoch bleiben. Die positive Marktentwicklung trifft auch für die

Segmente zu, in denen die Software AG aktiv ist. Im Bereich Unternehmenssoftware erwarten die Experten ein weiterhin starkes Wachstum um 8,5 Prozent auf 431 Milliarden US-Dollar, das 2020 mit 8,2 Prozent und 466 Milliarden US-Dollar ähnlich hoch ausfallen wird. Bei den IT-Dienstleistungen wird 2019 mit einem Zuwachs um 4,7 Prozent auf 1,03 Billionen US-Dollar erstmals die Billionengrenze überschritten. 2020 ist hier mit einem weiteren Anstieg um 4,8 Prozent auf 1,08 Billionen US-Dollar zu rechnen.

## Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Milliarden US-Dollar	2019 Ausgaben	2019 Wachstum in %	2020 Ausgaben	2020 Wachstum in %
Unternehmenssoftware	431	8,5	466	8,2
IT-Dienstleistungen	1.030	4,7	1.079	4,8
<b>Gesamte IT</b>	<b>3.767</b>	<b>3,2</b>	<b>3.875</b>	<b>2,8</b>

Quelle: Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.8 Trillion in 2019  
www.gartner.com/en/newsroom (28. Januar 2019)

## Ausrichtung des Konzerns

Im Jahr 2018 erzielte die Software AG positive Umsatzerlöse und eine branchenweit führende Profitabilität. Weil das Umsatzwachstum das hohe Marktpotenzial unserer Produkte allerdings noch nicht adäquat widerspiegelt, hat der Konzern im 50. Jahr seines Bestehens das Transformationsprogramm Helix aufgesetzt. Das auf mehrere Jahre ausgelegte Programm baut auf den Stärken und der langjährige Expertise der Software AG auf und treibt den Wandel im Unternehmen voran, um den veränderten Markt- und Kundenbedürfnissen gerecht zu werden und eigene Wachstumschancen besser zu nutzen. Ziel ist es, die Software AG zu nachhaltig profitabilem Wachstum und an die Spitze der Technologiebranche zu führen.

Helix basiert auf drei strategischen Säulen:

### 1. Fokus auf Wachstumsmärkte und -produkte:

Die Software AG wird ihr Produktportfolio umstellen. Die Digital Business Platform (DBP) soll in die drei folgenden Bereiche mit jeweils eigenem Go-to-Market unterteilt werden:

- Integration und API
- IoT & Analytics
- Business Transformation

Jeder dieser drei Bereiche birgt attraktive Wachstumschancen. Darüber hinaus wird sich das Unternehmen auf die Märkte fokussieren, in denen sich ein überdurchschnittliches Wachstum erzielen lässt. Hierzu gehören Nordamerika, Deutschland, Großbritannien und Frankreich. Auch das Potenzial in der APJ-Region soll besser ausgeschöpft werden.

### 2. Implementierung einer Matrixstruktur und Einführung von SaaS:

Mit dem Ziel, die Schlagkraft der Vertriebsmannschaft zu verbessern, plant die Software AG die Einführung eines neuen Matrixmodells. Neben der durchgängigen Umsatz- und Kostenverantwortung nach Regionen durch sogenannte Regional Presidents wird der Konzern eine gleichberechtigte Umsatz- und Kostenverantwortung nach Produkten durch sogenannte General Manager implementieren. Folglich wird das Go-to-Market von einem Generalisten- auf ein Spezialistenmodell umgestellt. Das stärkt auch die Kundenbindung und schafft Chancen für Cross- und Upselling. Darüber hinaus werden die Produkte von einem klassischen Lizenzmodell auf ein abonnementbasiertes Vertriebsmodell (Subscription) umgestellt. Hierbei folgt die Software AG einem Branchentrend und geht nicht nur auf eindeutige Kundenpräferenzen ein, sondern wird mittelfristig die Volatilität der Quartalsergebnisse reduzieren und damit die Visibilität zukünftiger Umsätze steigern.

### 3. Führungsteam und Partner:

Das Führungsteam der Software AG wird die Neuausrichtung des Konzerns erfolgreich vorantreiben: Neben CEO Sanjay Brahmawar und CFO Arnd Zinnhardt werden Dr. Stefan Sigg als CPO und John Schweitzer als CRO als Vorstandsmitglieder die Transformation leiten. Daneben werden Bernd Groß als CTO und Paz Macdonald als CMO die Umsetzung des Projekts Helix maßgeblich unterstützen. Der Konzern ergreift zudem Maßnahmen, um eigene Talente zu halten bzw. neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen. Die Software AG wird überdies ihr Partnernetzwerk ausbauen und beabsichtigt, die entsprechenden Umsätze signifikant zu steigern.

## Erwartete Ertragslage

### Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Unter der Annahme einer Umsatzverteilung 2019, wie in der Kapitalmarktprognose unterstellt, sowie dem Nichtauftreten einmaliger, derzeit nicht vorhersehbarer Sondereffekte geht der Vorstand der Software AG davon aus, dass sich die Segmentmargen für DBP, Adabas & Natural (A&N) sowie Consulting auf Jahresebene im Vergleich zu 2018 auf ähnlicher Höhe einstellen werden.

Darüber hinaus erwartet der Vorstand der Software AG, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne derzeit nicht vorhersehbare Sondereffekte) der IFRS-Konzernjahresüberschuss im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich reduziert. Die Entwicklung entspricht weitgehend der operativen EBITA-Marge (Non-IFRS). Die operative Non-IFRS-Marge wird für 2019 auf 28 bis 30 Prozent geschätzt. Der IFRS-Konzernjahresüberschuss ist keine Steuerungsgröße für das Management der Software AG, da diese Kennzahl im Saldo absolute Umsatz- und Kostengrößen und die jeweiligen Währungseffekte unterschiedlicher Geschäftsfelder vermischt und somit wenig aussagekräftig ist.

Für 2019 werden insbesondere die Themen Cloud-Computing, Maschinenlernen und Künstliche Intelligenz (KI) sowie IoT im Fokus stehen, vier zentrale Technologiefelder, die Unternehmen den Weg in die Welt neuer datengestützter Geschäftsmodelle weisen.

Basis für den vom Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Gesamtplan, einschließlich der erwarteten Entwicklung der DBP-, DBP-Cloud- & IoT- und A&N-Umsätze, der Consulting-Umsätze und der operativen EBITA-Marge, sind die individuellen Länderplanungen. Diese beruhen auf den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen der jeweiligen lokalen Märkte, dem vorhandenen Auftragsbestand, der existierenden Pipeline, den erwarteten Wartungs Erneuerungsraten und der erwarteten Auslastung der Berater im Consulting-Bereich.

Für das Geschäftsjahr 2019 erwartet der Vorstand der Software AG ein Wachstum des DBP-Geschäfts (exkl. Cloud & IoT) zwischen 3 und 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Wachstum von Cloud- & IoT-Umsätzen wird voraussichtlich zwischen 75 und 125 Prozent im Jahresvergleich betragen. Bei A&N wird eine Entwicklung im Bereich von –5 bis 0 Prozent gegenüber dem Vorjahr erwartet. Unter der Voraussetzung, dass die gegenwärtige Konzernstruktur trotz des Projekts Helix oder anderer organisatorischen Veränderungen stabil bleibt, erwartet die Gesellschaft eine leichte Verringerung des Umsatzes aus Dienstleistungen sowie eine positive Entwicklung des Konzern-Gesamtumsatzes im niedrigen einstelligen Prozentbereich gegenüber dem Vorjahr. Diese Prognose basiert auf den Währungskursen des Vorjahres 2018.

Die EBITA-Marge (Non-IFRS) soll in der Bandbreite von 28,0 bis 30,0 Prozent liegen. Die Gesamtprognose für das Geschäftsjahr 2019 stellt sich wie folgt dar:

### Ausblick Gesamtjahr 2019

	GJ 2018 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2019 Stand 30.01.2019 in %
Umsatz DBP	464,7	—
DBP exkl. DBP Cloud & IoT	434,4	+3 bis +7 <sup>1</sup>
DBP Cloud & IoT	30,3	+75 bis +125 <sup>1</sup>
Umsatz A&N	218,3	–5 bis 0 <sup>1</sup>
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) <sup>2</sup>	31,5%	28,0 bis 30,0

<sup>1</sup> Währungsbereinigt, exklusive Hosting-Services

<sup>2</sup> Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition auf Seite 48)

## Mittelfristige Geschäftsentwicklung

Mittelfristig strebt die Software AG ein profitables Geschäftswachstum an. Dabei soll die Einführung neuer Lizenzierungsmethoden den Anteil der wiederkehrenden Umsätze deutlich steigern. Die Gesellschaft wird zudem weiterhin auf einen starken operativen Free Cashflow achten.

## Ausblick der Software AG-Holding (Einzelabschluss)

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

## Voraussichtliche Entwicklung wesentlicher Gewinn- und Verlust-(GuV-)Posten

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Consulting-Leistungen bestehen, werden voraussichtlich zum Vorjahr leicht einstellig ansteigen. Die F&E-Aufwendungen werden im Vorjahresvergleich voraussichtlich ebenfalls einstellig wachsen, um insbesondere die Innovationen im Bereich Cloud & IoT voranzutreiben. Dabei ist der Aufbau von F&E-Ressourcen an Low-Cost-Standorten weiterhin von hoher Bedeutung. Die Entwicklung bezogen auf die Geschäftssegmente DBP und A&N wird sich an die Umsatzentwicklung anlehnen. Die Vertriebsaufwendungen werden voraussichtlich im oberen einstelligen Bereich wachsen, um das Wachstum im DBP- und Cloud- & IoT-Bereich voranzutreiben und die A&N-Kundenbasis weiter intensiv zu bedienen. Die operativen Verwaltungsaufwendungen werden ebenfalls im oberen einstelligen Bereich ansteigen, um das zukünftige Wachstum administrativ und prozessual zu unterstützen.

Darüber hinaus wird die zu Beginn des Jahres 2018 durchgeführte Steuerreform der Federal Tax in den USA weiterhin einen positiven Einfluss auf die zukünftigen Geschäftsergebnisse des Konzerns haben. Mit einem Umsatzanteil von mehr als 30 Prozent sind die USA mit Abstand der größte Einzelmarkt der Software AG. Zudem hat das Unternehmen in der Vergangenheit zahlreiche Akquisitionen im amerikanischen Markt getätigt, sodass dort gewerbliche Schutzrechte (Intellectual Property Rights) wesentlicher Produkte liegen. Durch die wiederkehrenden Lizenzzahlungen (Royalties), die der US-amerikanischen Besteuerung unterliegen, profitiert die Software AG auch auf Konzernebene maßgeblich von der durchgeführten Reduzierung des US-Ertragsteuersatzes auf Bundesebene von 35 auf 21 Prozent.

## Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

### Kontinuierliche Dividendenpolitik

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige, an der langjährigen wertorientierten Entwicklung des Konzerns ausgerichtete Ausschüttungspolitik. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen und der Wertschätzung der Aktionäre fortgesetzt werden. Die Ausschüttung erfolgt aus dem erwirtschafteten Gewinn und Cashflow. Neben der Investition in profitables Wachstum wird bei der Verwendung des Cashflows das Ziel verfolgt, die Aktionäre an der Ertragskraft der Software AG durch eine attraktive Dividende teilhaben zu lassen. Der Vorstand hat 2015 beschlossen, die Ausschüttungsquote auf den Korridor von 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen, um der Wertorientierung im Sinne der Aktionäre Rechnung zu tragen.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 hat das Unternehmen seine werthaltige Dividendenpolitik fortgesetzt. Nachdem die Dividende für das Geschäftsjahr 2017 auf das Rekordniveau von 0,65 Euro je dividendenberechtigte Stückaktie angehoben wurde, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung 2019 eine Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 0,71 Euro vorschlagen. Das würde vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung einem Ausschüttungsvolumen von 52,5 (Vj. 48,1) Millionen Euro und einer Ausschüttungsquote von 30,1 (Vj. 31,8) Prozent bezogen auf den Durchschnitt des Konzernüberschusses (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und des Free Cashflows 2018 entsprechen. Gemessen am Jahresschlusskurs der Software AG-Aktie (30. Dezember 2018: 31,59; Vj. 46,86 Euro) würde die Dividendenrendite 2,2 (Vj. 1,4) Prozent betragen. Dies ist eine Rendite, die im Vergleich zum aktuellen Kapitalmarktumfeld attraktiv ist. Die Dividendenpolitik ist als klares Zeichen der Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen und soll in Zukunft weiter verfolgt werden.

Die Aktionäre der Software AG profitierten zudem vom Aktienrückkaufprogramm und der anschließenden Kapitalherabsetzung. Durch mehrere Rückkaufmaßnahmen und Einziehung der erworbenen Aktien hat die Software AG die in Umlauf befindliche Aktienzahl in den letzten Jahren verringert. Die durch die Software AG zurückgekauften Aktien sind nicht dividendenberechtigt. Von der Hauptversammlung der Software AG wurde der Vorstand im Geschäftsjahr 2017 ermächtigt, bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zurückzukaufen. Bisher wurde von dieser Ermächtigung kein Gebrauch gemacht, sie kann jedoch jederzeit für weitere Aktienrückkaufprogramme eingesetzt werden.

## Erwartete Finanzlage

### Geplante Finanzierungsmaßnahmen

Aufgrund des hohen positiven operativen Cashflows sowie der komfortablen Liquiditätsposition ist kein externer Finanzierungsbedarf absehbar. Externe Finanzierungsmaßnahmen werden nahezu ausschließlich zur Finanzierung größerer Akquisitionen benötigt. Da sich der zeitliche Horizont für solche Übernahmen nicht vorhersehen lässt, können auch der Zeitpunkt sowie das benötigte Finanzierungsvolumen nicht genau vorhergesagt werden. Sollte sich jedoch eine größere Akquisition abzeichnen, könnten jederzeit Finanzierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

### 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

Basierend auf dem positiven Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet die Software AG eine weiterhin stabile Entwicklung des Free Cashflows. Entsprechend den Vorjahren sollte auch für 2019 von einem auf ähnlichem Niveau des Konzernüberschusses liegenden Free Cashflow ausgegangen werden können. Damit würde der operative Mittelzufluss die Dividendenzahlungen sowie die vertraglichen Kredittilgungen erneut übersteigen. Dies sollte zu einem weiteren Anstieg der Liquiditätsposition führen und damit die finanziellen Möglichkeiten der Gesellschaft für mögliche Akquisitionen nochmals verbessern.

## Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns und zur voraussichtlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Im Rahmen der Neuausrichtung der Software AG durch das Projekt Helix sehen wir 2019 als Jahr der Transformation, um unseren Konzern langfristig besser aufzustellen. Ziel ist es, die Software AG zu nachhaltig profitablen Wachstum und an die Spitze der Technologiebranche zu führen.

- Durch klarere Fokussierung auf Märkte und Produkte strebt die Software AG im Geschäftsbereich Digital Business Platform (exkl. Cloud & IoT) an, weitere Marktanteile zu gewinnen.
- Im Geschäftsbereich Cloud & IoT sieht die Software AG große Chancen für weiteres dynamisches Wachstum in der Zukunft. Wir sind davon überzeugt, dass unsere herstellerunabhängigen Produkte das Potenzial haben, zum Branchenstandard für Integration und IoT, Industrie 4.0 und die vernetzte Produktion zu werden.
- Die Stabilität des A&N-Geschäfts unterstreicht die hohe Loyalität der Kundenbasis. Angetrieben durch das Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+ strebt die Software AG für den Geschäftsbereich A&N an, ihre Umsätze zu stabilisieren.

# CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

## Chancen- und Risikomanagement

### Ziele

Das primäre Ziel der Software AG ist es, nachhaltiges, profitables Wachstum zu generieren und den Unternehmenswert zu steigern. Um dies zu erreichen, kombiniert sie etablierte Geschäftsaktivitäten mit dem Engagement in aussichtsreichen, neuen Marktsegmenten und Regionen. Um ihre langfristige, nachhaltige Entwicklung sicherzustellen, verzichtet die Software AG auf kurzfristige opportunistische Ergebnissteigerungen und daraus möglicherweise resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. Sie strebt mit einer auf nachhaltigen, langfristigen Erfolg ausgelegten Unternehmensstrategie ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis an und geht Risiken nur dann ein, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung des Unternehmens mit sich bringen. Voraussetzung ist stets, dass die Software AG die Risiken einschätzen kann und sie überschaubar und beherrschbar bleiben. Darüber hinaus beobachtet die Software AG systematisch die Risiken und Chancen aus dem laufenden Geschäft. Dazu zählen beispielsweise die ständige Beobachtung der Produkt- und Servicequalität sowie das Management von Währungsentwicklungen.

### Organisation

Mit einem konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystem identifiziert die Software AG frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Risiken sind dabei als Abweichungen von den geplanten Werten zu verstehen. Risiken im engeren Sinne sind, wie im allgemeinen Sprachgebrauch üblich, als negative Abweichungen und Chancen als positive Abweichungen von den Planwerten definiert. Indem die Software AG die Risiken kontinuierlich betrachtet, kann sie den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei bezieht sie 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. Durch 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.

### Verantwortung

Die in der Konzernzentrale für Chancen- und Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren das weltweite Chancen- und Risikomanagement der Software AG sowie der Konzerngesellschaften. Sie erstellen die Chancen- und Risikoberichte, initiieren die Weiterentwicklung des Chancen- und 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. Zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, die überwiegend auf eigener Technologie basieren, zentral gesteuert und überwacht. Ein weiterer Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist der Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Die weltweite Koordination hiervon erfolgt in der Konzernzentrale durch die Abteilung General Services.

### Struktur des Chancen- und Risikomanagementsystems

#### Controlling

Das weltweit unter einheitlicher Leitung stehende Controlling überwacht zeitnah die sich aus dem operativen Geschäft ergebenden Risiken, unter anderem auch aus dem Professional-Service-Geschäft, und berichtet fortlaufend die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. Darüber hinaus werden sowohl operative als auch strategisch relevante Risiken mithilfe eines strukturierten



Reportingsystems analysiert. Dabei werden mithilfe Kennzahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und fortlaufend, monatlich bzw. quartalsweise (je nach Kennzahl), an den Vorstand berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sondersituationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen bzw. -risiken Ad-hoc-Analysen durchgeführt und an den Vorstand berichtet.

## Finanzen

Der Bereich Finanzen ist für die Erstellung aller rechnungslegungsrelevanten Richtlinien in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) verantwortlich. Alle abschlussrelevanten Bilanzierungsentscheidungen sowie der Umsatzlegungsprozess werden durch den weltweit verantwortlichen Corporate-Finance-Bereich überwacht bzw. getroffen. Dadurch wird die konzernweite Einhaltung der IFRS-Rechnungslegungsvorschriften sichergestellt.

## Treasury

Das Corporate-Treasury-Team erstellt tägliche Cash-Reports für den Vorstand. Des Weiteren werden alle Sicherungsgeschäfte wöchentlich und darüber hinaus die European Monetary Infrastructure Regulations Reports (EMIR) monatlich an den Vorstand berichtet. Alle risikobehafteten Fremdwährungs- sowie Sicherungsgeschäfte dürfen ausschließlich durch das direkt dem Finanzvorstand unterstehende Corporate-Treasury-Team durchgeführt werden. Eine globale Treasury-Richtlinie verbietet den Landesgesellschaften alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die interne Revision geprüft. Der weltweite Prozess des Forderungseinzugs wird zentral in der Treasury-Abteilung überwacht.

## Interne Revision

Die interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des Internen Kontrollsystems (IKS) und der Führungs- und Überwachungsprozesse sicher. Des Weiteren ist sie darauf ausgerichtet, durch die Beurteilung der Effektivität und Effizienz von Geschäftsprozessen Mehrwerte für die Software AG zu schaffen. Die interne Revision berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden und operiert weltweit.

## Risikomanagement im Rechnungslegungsprozess

Um Fehlerrisiken bei der Rechnungslegung weitgehend auszuschließen, wurden die folgenden Prozesse implementiert:

- Es bestehen detaillierte, weltweit einheitliche IFRS-konforme Bilanzierungsrichtlinien, die verpflichtend anzuwenden sind. Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sichergestellt und durch die interne Revision geprüft.
- Die Buchhaltungen der Länder werden durch die lokal verantwortlichen Finance-Controlling- und Administration(FC&A)-Manager kontrolliert, die wiederum von den regional verantwortlichen FC&A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen 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 berichtet.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die Trennung der Bereiche in Corporate Finance und Corporate Controlling gewährleistet. Beide berichten mit unterschiedlichen Bereichsleitern jeweils getrennt an den Finanzvorstand.
- Im Rahmen der Monatsberichtserstellung 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.

- Die interne Revision prüft kontinuierlich alle wesentlichen Kundenverträge weltweit im Hinblick auf die Einhaltung des Genehmigungsprozesses und die korrekte Abbildung im Rechnungswesen.
- Die Zugriffsvorschriften auf die lokalen und zentralen Buchhaltungsprogramme sind mittels einer Policy weltweit einheitlich geregelt und werden durch die Abteilung Global Information Services (GIS) überwacht.
- Auf die Daten des Konsolidierungsprogramms SAP/BCS haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.
- Alle Konzernberichte inklusive des zusammengefassten Lageberichts werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance durch eine zweite Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte, wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreisuordnungen im Rahmen von Akquisitionen, regelmäßig externe Sachverständige.

## Strategisches Risiko- und Chancenmanagement (RCM)

Das strategische RCM-System besteht aus einem zentralen interdisziplinären Kernteam, das sich aus den Leitern der Konzernbereiche Finanzen, interne Revision und Recht zusammensetzt und in dieser Funktion an den Finanzvorstand berichtet. Für die Bewertung, die Überwachung sowie das Management der identifizierten strategischen Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikopaten werden vom Kernteam vorgeschlagen und durch den verantwortlichen Vorstand benannt. Die Risikobewertung erfolgt nach einem einheitlichen Bewertungssystem. Es berücksichtigt dabei als Risikoklassen die möglichen Auswirkungen der Risiken auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre. Diese Auswirkungen sind unter Einbeziehung der vom Management durchgeführten, risikominimierenden Maßnahmen ermittelt.

Erwartete EBIT-Auswirkungen für die nächsten 3 Jahre (kumuliert) in Mio. EUR	Risikoklasse
20–50	gering
50–200	mittel
> 200	hoch

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen der nächsten drei Jahre in drei Klassen unterschieden. Auswirkungen mit bis zu 50 Millionen Euro auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre sind der Risikoklasse „gering“, zugeordnet. EBIT-Auswirkungen von 50 bis 200 Millionen Euro sind der Risikoklasse „mittel“ und EBIT-Effekte mit über 200 Millionen Euro Auswirkungen in den nächsten drei Jahren sind der Risikoklasse „hoch“ zugeordnet.

Diesen EBIT-Auswirkungen in den nächsten drei Jahren werden in einem gesonderten Schritt Eintrittswahrscheinlichkeiten in drei Risikostufen zugeordnet.

Eintrittswahrscheinlichkeiten in %	Risikostufen
0–33	unwahrscheinlich
34–66	wahrscheinlich
> 67	höher wahrscheinlich

Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 bis 33 Prozent werden mit der Risikostufe „unwahrscheinlich“, von 34 bis 66 Prozent mit der Risikostufe „wahrscheinlich“ und über 66 Prozent mit der Risikostufe „höher wahrscheinlich“ bewertet. Die Risikoklassen und -stufen werden dann mithilfe der Erwartungswerte in Äquivalenzkennzeichen aggregiert. Diese werden anschließend in Dreierstufen den kumulierten Risikosignalen zugeordnet.

Risikosignale	Risikorelevanz
Grün	untergeordnet
Gelb	mittel
Rot	signifikant

Alle strategischen Risiken und Chancen werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken und Chancen, die nicht als strategisch erachtet werden, werden nicht in die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich, neu erkannte strategische Risiken und Chancen an das Kernteam in der Konzernzentrale zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien zu beraten. Das Kernteam berichtet regelmäßig die fortlaufende

Entwicklung der erkannten Risiken und Chancen an den Vorstand. Der Vorstand stellt das RCM-System regelmäßig dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vor und diskutiert mit diesem die Beurteilung der identifizierten Risiken und Chancen sowie geeignete Maßnahmen zur Administration der Risiken und Chancen.

## Sicherstellung der Wirksamkeit des Risiko- und Chancenmanagementsystems und des Internen Kontrollsystems

Das RCM-System und das Interne Kontrollsystem (IKS) werden durch die Interne Revision regelmäßig auf ihre Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, deren Umsetzung zentral überwacht wird. Rechnungslegungsrelevante Kontrollprozesse werden regelmäßig durch die Bereiche Corporate Finance und Corporate Controlling intern überprüft und den neuen Entwicklungen angepasst.

## Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen

Die Software AG stellt aus der Gesamtheit der im Rahmen des Risiko- und Chancenmanagements identifizierten Risiken und Chancen wesentliche Risiko-Chancenfelder sowie Einzelrisiken und Chancen im Risiko- und Chancenbericht dar.

### Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

#### Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technische Entwicklung der einzelnen Sektoren der IT-Branche kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem einzelnen geografischen oder fachlichen IT-Teilmarkt. Das Unternehmen vermarktet Technologien, die einen weitgehend branchenunabhängigen Einsatz finden. Damit besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen unserer technologiegetriebenen Akquisitionen hat die Software AG ihr Produktportfolio deutlich erweitert und wird es auch in Zukunft weiter ausbauen. Dadurch fördert sie bei ihren Kunden die Flexibilität vorhandener IT-Infrastrukturen, die erhebliche Kostenreduktionen erzielen, und sichert sich damit langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für die Kunden der Software AG kurz. Daher bieten sich ihre neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des

marktbedingten Kostendrucks an. Die Produkte der Software AG werden beim überwiegenden Teil ihrer Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder oft Jahrzehnte genutzt werden. Daher ist der Umsatzstrom, insbesondere aus den Wartungsleistungen, stabil.

#### Marktchancen

Die Software AG sieht sich als Technologieführer bei der digitalen Transformation von Unternehmen. Die starke Entwicklung des Internet of Things (IoT) sieht sie als eine große Chance für ihre eigene zukünftige Entwicklung. Insbesondere im IoT-Bereich erwartet die Software AG in den nächsten Jahren ein starkes, dynamisches Wachstum. Durch die strategische Neuausrichtung, in welche die Ergebnisse eines umfassenden Strategieprojekts eingeflossen sind, wird die Software AG sich verstärkt auf die technologischen und regionalen Wachstumsmärkte konzentrieren. Zugleich wird die Software AG ihr Programm Adabas & Natural 2050+ fortsetzen und angesichts der Bedeutung, die „Ökosysteme“ für den erfolgreichen Softwarevertrieb haben, auch ihr Partnermodell noch attraktiver gestalten. Durch diese Maßnahmen erschließen sich der Software AG überdurchschnittlich gute Chancen, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten. Als Beispiel sei hier der Markt für Integrationssoftware genannt, der nach intensiver Analyse ein für die Software AG adressierbares Umsatzvolumen von rund 11 Milliarden US-Dollar bedeutet.

#### Europäische Staatsschuldenkrise

Die seit 2010 schwelende Staatsschuldenkrise in einzelnen Euroländern hatte und hat auf die originäre Geschäftstätigkeit der Software AG nur einen begrenzten Einfluss. Die Software AG erzielte im Geschäftsjahr 2018 in den von der Staatsschuldenkrise besonders stark betroffenen Ländern (Portugal, Italien, Griechenland und Spanien) lediglich 4,4 (Vj. 4,0) Prozent ihres profitablen Produktumsatzes. Der wesentliche Teil davon wurde in Spanien erzielt. In Griechenland unterhält die Gesellschaft keine geschäftlichen Aktivitäten.

#### Brexit

Durch den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union entstehen Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Da das britische Parlament die Verhandlungsergebnisse mit der Europäischen Union ablehnte, erhöhte sich das Risiko eines ungeordneten Brexits deutlich.

Die konkreten Auswirkungen eines ungeordneten Brexits auf die Gesellschaft sind derzeit noch nicht absehbar. Aus diesem Grunde sind außer der bestehenden Unsicherheit keine genauen Prognosen möglich. Der britische Markt ist jedoch für die Software AG einer der bedeutsamsten Märkte. Risikomitigierend sollte wirken, dass die

Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der Europäischen Union tätig ist. Daher können die aus dem Vereinigten Königreich abwandernden Finanzunternehmen von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Zielländern, beispielsweise Deutschland, Frankreich und Irland, bedient werden.

## USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Markt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb sowie bedeutende Teile der Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E mit wesentlichen lokal vorhandenen IP-Rechten, die zu erheblichen Lizenzzahlungen innerhalb des Konzerns in die USA führen. Große Teile des Konzerngewinns werden in den USA erwirtschaftet und versteuert. Die zum Ende des Vorjahres 2017 in den USA durchgeführte Steuerreform reduzierte die Steuerlast der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Vorjahr deutlich. So sank die Konzernsteuerquote von 37,3 Prozent im Vorjahr auf 30,0 Prozent im Geschäftsjahr 2018. Auch in den kommenden Jahren wird sich voraussichtlich der Steueraufwand, unter sonst gleichen Bedingungen, nachhaltig auf diesem geringeren Niveau stabilisieren. Da wesentliche Teile des Software AG-Konzerns in den USA angesiedelt sind, erwartet die Gesellschaft als deutsches Unternehmen keine großen Nachteile durch die „Amerika-first-Strategie“ der gegenwärtigen US-Regierung. Auch für ihr globales Geschäft sieht die Software AG derzeit noch keine substantziellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik. Inwieweit der sich abzeichnende Handelskonflikt zwischen den USA einerseits und China sowie der Europäischen Union andererseits sich negativ auf die globale Entwicklung des Software AG-Konzerns auswirken wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Da sich die US-Wirtschaft aktuell sehr positiv entwickelt, dürften jedoch die Marktchancen die Risiken überwiegen.

## Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

### Produktinnovation

Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationsszyklen sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Go-to-Market-Modelle, wie verbrauchsabhängiger Modelle (Pay per Use) im IoT- und Cloud-Geschäft. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationserfordernissen. Innovationstrends sind nur schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Dabei ergeben sich hohe Anforderungen an das richtige Austarieren zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite. Im Cloud-Geschäft sind die technischen und rechtlichen Risiken hinsichtlich Datenschutz und Datensicherheit deutlich höher als im bisher dominierenden On-Premise-Geschäft. Neue Start-up-Unternehmen, ohne eine lange Historie im On-Premise-Geschäft, können das Cloud-Geschäftsmodell von Beginn an anwenden

und sind daher schneller in der Lage, dieses Geschäftsmodell zu entwickeln und umzusetzen.

Aufgrund der Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarktes besteht das Risiko, Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkennen zu können. Das kann zu unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte führen. Große Mitbewerber verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolien. Daher kann das Geschäft der Software AG durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst werden. Darüber hinaus darf auch die Fokussierung auf die bestehenden Märkte der Software AG nicht beeinträchtigt werden.

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, wurden und werden erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Weiterhin wird die zukünftige Marktentwicklung auch durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester analysiert. Die enge Zusammenarbeit der Bereiche Vertrieb, Produktmarketing und -management sowie F&E mit den Kunden der Software AG im Rahmen eines kundenzentrischen Innovationsprozesses ermöglicht marktgetriebene und damit auch marktrelevante Produktneuentwicklungen. Dabei werden Produkte gemeinsam mit Kunden entwickelt, um deren Anforderungen zu berücksichtigen. Im Zusammenhang mit dem Innovationsrisiko besteht eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen darin, die Allokation der F&E-Ressourcen zu steuern. Dabei besteht das Risiko einer unzureichenden Fokussierung auf die zukünftigen wachstumsrelevanten Themen. Dieses Risiko wird durch das neu zu implementierende General-Manager-Konzept mit Umsatzverantwortung der Produktlinien verringert. Hier sollen auch zukünftig die Umsatzerlöse der einzelnen Produktlinien kontrolliert werden, um Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und erforderliche Managementaktivitäten einzuleiten und durchzuführen.

Die Produktqualität wird durch die eingeführten Produktstandards, den Qualitätsbeauftragten und das Chief Quality Office sichergestellt. Dieses Office überwacht die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und den Kundensupport.

Durch ein konsequentes, extern zertifiziertes Qualitätsmanagement zur Qualitätsüberwachung sowie die bereichsübergreifenden Reaktionsteams für auftretende Störfälle im Bereich Datenschutz und Sicherheit wird dem gestiegenen Datenschutzrisiko aus dem Cloud-Geschäft Rechnung getragen. Des Weiteren wurde die Zusammenarbeit mit externen „digitalen Forensikern“ weiter ausgebaut.

Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG auch durch Akquisitionen arrondiert, wie

zuletzt bei den Akquisitionen von TrendMiner und Built.io im Geschäftsjahr 2018.

Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Produktbereich Digital Business Platform (DBP) erreichte Technologieführerschaft, die von führenden Technologieanalysten wie Gartner und Forrester mehrfach bestätigt wurde, ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG. Bei dem sich immer mehr beschleunigenden Trend zu Industrie 4.0 und IoT, mit einer immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen und der staatlichen Verwaltungen, kann die Software AG aus der Position eines Innovationsführers die Märkte mitentwickeln.

Die hier dargestellten Produktrisiken wurden zum Jahresende 2018 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal gelb bewertet.

Das Strategie-Projekt Helix hat die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Software AG genau analysiert und kam zu dem Ergebnis, dass durch einen gesteigerten Produktfokus ein effizienterer und effektiverer Einsatz der Ressourcen unterstützt werden kann. Zudem wird durch die zukünftige Etablierung der Performance-Matrix sichergestellt, dass die Kunden- und Marktanforderungen an die Produktentwicklung in der richtigen Priorisierung in die Produkt-Roadmap eingehen. Hierin liegt eine erhebliche Chance, die Wettbewerbsvorteile der Produkte der Software AG weiter auszubauen und die hervorragende Positionierung in den relevanten Technologiestudien zu erhalten. Doch auch die Kundenzufriedenheit kann mit einer stärker fokussierten F&E ausgebaut und damit der Geschäftserfolg gesteigert werden.

### Marktrisiken und Chancen für die Digital Business Platform

Der Markt für digitale Geschäftsplattformen hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt und ist reifer geworden. Er besteht aus diversen Teilmärkten mit unterschiedlichen Größen und Wachstumsraten.

Die DBP bündelt die Produktfamilien ARIS, Alfabet, webMethods, Apama und Terracotta. Mit diesen Produktfamilien ist die Software AG in den DBP-Teilmärkten Business-Process-Management-Software, Integrationssoftware, Business Process Analytics, Governance, Risk Management & Compliance, Enterprise Architecture Management und Critical Event Processing sowie weiteren kleineren Teilmärkten vertreten. Die neu hinzugekauften und weiterentwickelten Produktfamilien Cumulocity, Zementis, TrendMiner sowie „Flow“ und „Embed“ von Built.io stellen die Basis für das neue Geschäftsfeld IoT dar.

Die Software AG strebt weiterhin die globale Marktführerschaft im Bereich digitaler Geschäftsplattformen an und plant das Cloud- & IoT-Geschäft deutlich auszubauen.

Dies erfordert eine hohe Innovationsgeschwindigkeit sowohl technologisch als auch beim Go-to-Market. Diese Strategie erfordert hohe Investitionen in Marketing, Vertrieb und Entwicklung.

Hierzu wird das Unternehmen durch eigene F&E-Anstrengungen sowie gezielte Technologieakquisitionen weiterhin in Produktinnovationen investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass Kunden die Chancen der Digitalisierung vollumfänglich ausschöpfen können. Dabei steht die Software AG als Innovationsführer im Wettbewerb mit anderen großen Softwareanbietern, Systemintegratoren und Plattformanbietern, die diesen Markt ebenso entwickeln und dominieren möchten. Daher wurden 2018 die Technologieakquisitionen TrendMiner und Built.io durchgeführt. Das IoT-Geschäft entfaltet mit großer Wahrscheinlichkeit in den nächsten zwei bis drei Jahren eine hohe Dynamik. Bereits im Geschäftsjahr 2018 konnten die Umsätze in diesem Geschäftsbereich verdoppelt werden. Daher besteht ein wesentliches Risiko darin, dieses Geschäftsfeld nicht mit der nötigen Geschwindigkeit erfolgreich entwickeln zu können. Die zunehmende Fokussierung auf die IoT-Marktentwicklung beinhaltet jedoch auch das Risiko der Defokussierung bezüglich des traditionellen DBP-Geschäfts.

Die Herausforderung für die Software AG besteht darin, sowohl die Einzelprodukte als auch die Plattform stetig zu verbessern. Eine besondere Chance liegt dabei in dem modularen, von anderen Software- und Hardwareherstellern unabhängigen Aufbau der DBP und ihrer Fähigkeit, auf vorhandenen Systemen beliebiger Hersteller aufzusetzen. Somit bietet die DBP den Anwendern einen hohen Investitionsschutz, da auf Basis der vorhandenen IT-Landschaften in kürzester Zeit eigene, innovative Anwendungen schnell und flexibel entwickelt und integriert werden können.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, replizierbare Lösungen auf Basis der DBP zu entwickeln, um von Skaleneffekten zu profitieren. Somit beeinflusst die Replizierbarkeit der entwickelten Lösungsszenarien die Profitabilität des Geschäftsbereichs.

Große Chancen bietet die weltweit fortschreitende Digitalisierung: Laut den führenden Marktanalysten sind die Kernkomponenten der DBP mit Integrationssoftware, Lösungen zur Prozessoptimierung sowie Analyse-Tools für Big Data und insbesondere IoT ausgesprochene Wachstumsthemen. Die DBP-Lösungen gewinnen bei den Kunden an strategischer Bedeutung, da sie zunehmend zur Transformation ganzer Geschäftsmodelle eingesetzt werden. Hieraus ergeben sich Chancen und Risiken. Einerseits steigen die Auftragsvolumina sowie die Anzahl sogenannter Multi-Produkt-Aufträge, die also mehr als ein Produkt der DBP umfassen. Andererseits erfordert es die Fokussierung auf eine limitierte Anzahl strategischer Kunden, bei denen solche Großaufträge platziert werden

können. Daraus ergeben sich längere Vertriebsprozesse sowie das Risiko entsprechend höherer Volatilitäten der Lizenzumsätze in einzelnen Quartalen.

Um diese Marktrisiken der DBP aktiv zu managen, wurden und werden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Ausbau der strategischen Allianz ADAMOS sowie strategischer Partnerschaften mit weiteren führenden Unternehmen im Bereich IoT
- Implementierung einer neuen Go-to-Market-Strategie mit nutzungsabhängigen Lizenzgebühren bzw. Subskriptions-/Cloud-Geschäftsmodellen
- Umstellung der Vergütungsmodelle des Vertriebs auf die neuen Go-to-Market-Strategien
- Fokussierung auf größere Landesorganisationen mit ausreichender Anzahl an Technologieberatern
- Sicherstellen des bisherigen DBP-Geschäfts, während das neue Cloud- & IoT-Geschäft entwickelt wird
- Ausbau der Kommunikation mit Kunden und Kapitalmärkten hinsichtlich der Auswirkungen der neuen Geschäftsstrategie
- Laufende Überwachung der Go-to-Market-Ergebnisse und frühzeitiges Gegensteuern bei Fehlentwicklungen
- Die Software AG etabliert die DBP als führende Technologieplattform zur Implementierung und Umsetzung der für alle Unternehmen und Organisationen immer wichtiger werdenden digitalen Strategie
- Das Programm Adabas & Natural 2050+ stabilisiert nicht nur das Produktsegment A&N, sondern verbessert auch das Cross-Selling-Potenzial des DBP-Geschäfts

Der Bereich DBP bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere aufgrund der Technologieführerschaft sowie der schnellen Entwicklung des IoT-Marktes und des stark zunehmenden Trends zur Unternehmensdigitalisierung (siehe hierzu auch die oben dargestellten Marktchancen). Diese Risiken wurden zum Jahresende 2018 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal rot bewertet.

Zur weiteren Risikomitigierung hat der Vorstand im Rahmen der strategischen Neuausrichtung beschlossen, im Jahr 2019 die komplexe DBP in besser verständliche und fokussiertere Produktangebote aufzugliedern: Integration & API, IoT & Analytics und Aris & Alfabet (A<sup>2</sup>), ohne die technische Interoperabilität der DBP-Komponenten aufzugeben. Damit sollen die Vertriebskomplexität verringert

und die Stärke der einzelnen Produktangebote, die von den Technologieanalysten fortwährend bestätigt wird, stärker in den Mittelpunkt gestellt werden. Darin sieht der Vorstand Chancen, die Sichtbarkeit der Produkte bei den Bestands- und Zielkunden zu steigern, die Identität der Software AG zu schärfen und die Kundenzufriedenheit und den Kundenerfolg signifikant zu verbessern. All dies wird nach Einschätzung des Vorstands dazu beitragen, den Anteil in den Wachstumsmärkten Integration, IoT, Analytics, Process Mining und Enterprise Asset Management zu steigern.

### Cloud & IoT

Gemäß der neuen strategischen Ausrichtung der Software AG soll das Cloud- & IoT-Geschäft in Zukunft der wesentliche Wachstumstreiber der Software AG werden. Die „Land-and-Expand“-Strategie in den Cloud- & IoT-Märkten erfordert eine Weiterentwicklung der Unternehmenskultur und der Vertriebsvergütungsmodelle. Die bisherige Fokussierung des Vertriebs auf zeitlich unbegrenzte Lizenzen mit der vollen Lizenzerlös-Realisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses muss transformiert werden in eine nachhaltigere Vertriebskultur, die mittels Subskriptions- und Cloud-Verträgen eine über die Zeit verteilte Lizenzerlös-Realisation ermöglicht. Um dies zu erreichen, wird in den größten Regionen/Landesgesellschaften eine auf den IoT-Markt spezialisierte parallele Vertriebsorganisation aufgebaut. Dabei werden horizontale und vertikale Marktsegmente für IoT Service Provider und Endkunden adressiert. Dies soll in Zukunft zu stabileren und stetig steigenden Umsatzerlösen führen. Die Wahrnehmbarkeit der Marke Software AG ist noch ausbaufähig. Daher werden zurzeit die Marketingaktivitäten und Ressourcen deutlich ausgebaut. Die Wettbewerbsintensität im IoT-Markt erhöht sich ständig durch den Eintritt von großen Cloud-Anbietern, Telekommunikationsunternehmen, traditionellen IT-Anbietern, Systemintegratoren und anderen. Dieser steigende Wettbewerb erfordert eine deutliche Beschleunigung des IoT-Geschäftsaufbaus. Auch die Preise für mögliche IoT-Akquisitionen werden dadurch möglicherweise steigen, sodass die Software AG die Geschwindigkeit weiterer Unternehmenskäufe beschleunigen muss, was zu erheblichen organisatorischen Herausforderungen mit entsprechenden Risiken führen kann. Das Cloud- & IoT-Angebot der Software AG ist rund um die Produkte erst vor kurzer Zeit erworbener kleinerer Softwareunternehmen (Cumulocity, Zementis, TrendMiner, Built.io usw.) aufgebaut. Die Integration dieser Unternehmen könnte die Geschwindigkeit des Ausbaus des Cloud- & IoT-Geschäfts reduzieren und damit das Wachstum behindern. Aufgrund der begrenzten Ressourcen muss sich die Software AG möglichst auf die IoT-Märkte fokussieren, die das höchste Wachstumspotenzial erwarten lassen. Den richtigen Wachstumsmarkt rechtzeitig zu identifizieren ist jedoch, auch angesichts des frühen Marktstadiums der IoT-Märkte, nur unzureichend möglich.

Daher baut die Gesellschaft auf Partnerschaften in unterschiedlichen Bereichen, um ihre IoT-Software-Plattform als führende Basistechnologie in möglichst vielen und großen IoT-Partnerschaften zu implementieren. Darüber hinaus werden die Software-Entwicklungsabteilungen in Deutschland und Indien ausgebaut. Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im bisherigen Geschäft mit zeitlich unbegrenzten Lizenzen. Während bisher die Kunden für den Informationsschutz und die Datensicherheit verantwortlich waren, wird dieses Risiko nunmehr auf den Cloud-Anbieter Software AG transferiert. Durch diese Transformation ergibt sich ein ansteigendes Rechtsrisiko aus Cloud-Verträgen. Um dieses erhöhte Risiko zu reduzieren, wurde ein „Information Security Management System“ (ISMS) nach ISO 27001 eingeführt und extern zertifiziert.

Das Kaufverhalten der Unternehmenskunden im Softwaremarkt verändert sich, und die Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Angeboten nimmt zu. Deshalb hat der Vorstand der Software AG im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auch das „Subscription-first-Prinzip“ definiert, nach dem 2020 alle Produkte der Software AG vornehmlich als Subskription angeboten werden sollen. Dieses Angebot wird die Kundennachfrage nach Pay-as-You-Use- und Subskriptionsangeboten befriedigen und unabhängig vom Deployment-Modell die Vorteile dieser Konsumptionsmöglichkeit bieten. Die Software AG wird ihre Produkte weiterhin hybrid anbieten, also sowohl zur Installation On-Premise als auch als Cloud-/SaaS-Angebot.

Die Risiken aus dem sich im Aufbau befindlichen Cloud- & IoT-Geschäft wurden mit dem Risikosignal grün bewertet. Da dieser Geschäftsbereich erstmals 2018 ausgebaut wurde, gab es im Vorjahr keine Bewertung dieses Risikos.

### Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich Adabas & Natural

Der traditionelle A&N-Produktbereich befindet sich in einer reifen Phase des Produktlebenszyklus. Auch die Altersstruktur der A&N-Mitarbeiter stellt sowohl die Software AG als auch die Kunden vor Herausforderungen. Es gibt nahezu kein Neukundengeschäft in diesem Segment. Das Produktportfolio basiert auf Bestandskunden. Der steigende Kostendruck auf Kundenseite führt zu vermehrter Migration von Mainframe nach Open Systems. Es bestehen jedoch Ressourcenengpässe bei der Unterstützung der Kunden bei dieser Migration. Ein Teil der Software AG-Strategie basiert darauf, bestehende Lizenzrechte der Kunden zu erweitern bzw. arrondierende Produkte zu verkaufen. Das Potenzial aus der Erweiterung von Lizenzrechten hat sich allerdings gegenüber den Vorjahren verringert. Die Software AG-A&N-Kunden sind jedoch weiterhin sehr loyal. Dies ist auf die Wertschätzung zurückzuführen, die die A&N-Produkte erfahren. Gründe dafür sind:

- Hohe Verfügbarkeit der Systeme
- Hohe Performance der Systeme
- Niedrige Betriebskosten
- Hohe strategische Relevanz der mit A&N betriebenen Applikationen für den Geschäftsbetrieb der Kunden
- Zukunftssicherheit der Systeme

In diesem Zusammenhang besteht die Chance, Kunden mit positiver Software AG-Erfahrung für einen langfristigen Wartungsbetrieb und für eine Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur unter Beibehaltung der A&N-Technologie zu gewinnen, für welche die Software AG der beste Partner ist. Dies wird ermöglicht durch den Erhalt und zusätzlichen Aufbau von Produkt-Know-how. Die weitere Innovation und Fortsetzung der F&E-Aktivitäten führt zu deutlich besseren Zukunftsaussichten des A&N-Bereichs. Die Gesellschaft hat 2015 begonnen, ihre Initiative A&N 2050+ zu kommunizieren und ist grundsätzlich bereit, A&N über 2050 hinaus weiterzuentwickeln und ihre A&N-Kunden bei der Installation zu unterstützen. Diese Initiative führte zu sehr positiven Kundenrückmeldungen und erhöht die Loyalität der Bestandskundenbasis.

Die Software AG wirkt den genannten Risiken durch folgende Maßnahmen entgegen:

- Die Initiative A&N 2050+ kann den langfristig erwarteten Umsatzrückgang deutlich verzögern
- Unterstützung der Kunden bei der Migration von Mainframe zu Open-Systems-Plattformen auf A&N-Technologie (Rehosting) zur Senkung der Hardwarekosten auf Kundenseite und zur Verlängerung der Wartungsperioden
- Weiterentwicklung der Vertriebsmodelle für Subskription und Rehosting
- Entwicklung eines auf A&N und die DBP abgestimmten neuen kundensegmentspezifischen Vertriebsansatzes sowie neuer Vertriebsvergütungsmodelle
- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus, zum Beispiel die Weiterentwicklung und der Vertrieb der zIIP-Funktionalitäten für Online-Transaktionen und Adabas zIIP
- Weiterentwicklung der Hosting- und Private-Cloud-Verfügbarkeit der A&N-Produkte
- Ausbau der Servicekapazitäten für A&N zur Unterstützung lokaler Partner bei Rehosting-Aktivitäten

- Aufbau regionaler „SWAT“-Teams für den lokalen Vertrieb und Presales, um die Initiative A&N 2050+ an Großkunden auszurollen
- Erweiterter Applikations-Support zur Unterstützung des A&N-Personalbestands der Kunden
- Generationswechsel-Programme im Rahmen der Ausbildung und Fortbildung junger A&N-Entwicklungs- sowie Presales-Mitarbeiter sowohl bei der Software AG als auch bei Kunden
- Ausbau weiterer Offshore-Entwicklungszentren

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren. Für das Geschäftsjahr 2019 erwartet die Software AG eine Stabilisierung bzw. einen leichten Rückgang der währungskursbereinigten A&N-Produktumsatzerlöse. Es wird eine währungsbereinigte Produktumsatzentwicklung von plus/minus 0 Prozent bis minus 5 Prozent erwartet. Im Jahr 2018 lag dieser Wert bei plus 2 Prozent und damit deutlich über den ursprünglichen Erwartungen von minus 2 bis minus 6 Prozent. In den Folgejahren geht die Software AG von einer Stabilisierung dieser währungsbereinigten Produktumsatzerlöse aus. Kundenanalysen haben gezeigt, dass die überwiegende Mehrzahl aller A&N-Installationen für die Kunden unternehmenskritisch ist. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Existenz vieler Kunden von der Funktionsfähigkeit und Verfügbarkeit dieser A&N-Produkte abhängt. Diese Kunden haben in den letzten Jahrzehnten sehr hohe Investitionen in diese Technologie getätigt, auf die sie nicht verzichten möchten und können. Demnach besteht die Chance, dass dieser Geschäftsbereich auch in Zukunft hohe Erträge erwirtschaftet.

Die Chancen von Produktinnovationen und Modernisierungs-/Digitalisierungspaketen im Produktbereich A&N sind erheblich; ein Angebot dieser Leistungen kann die Notwendigkeit großer und sehr kostenintensiver Projekte zur Substitution der A&N-Technologie überflüssig machen. A&N bleibt so eine zukunftsfähige Technologie, was die Investitionsentscheidungen der A&N-Kunden positiv beeinflussen kann.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2018 mit dem Risikosal signal gelb (Vorjahr rot) bewertet. Damit hat sich die Bewertung dieses strategischen Risikos aufgrund der positiven Auswirkungen der Initiative Adabas & Natural 2050+ deutlich verbessert.

In der strategischen Neuausrichtung ist die Initiative A&N 2050+ als Beispiel für eine erfolgreiche Fokussierung nicht nur verstanden, sondern fortentwickelt worden. Es besteht Einigkeit, den A&N-Kunden fortwährend Innovationen zur Verbesserung, Optimierung und Modernisierung ihrer bestehenden A&N-Installationen anzubieten. Auch die weitere konsequente Verstärkung des A&N-Teams zur Sicherung des Produkt-Know-hows bei der Software AG hat höchste Priorität. Nach Einschätzung des Managements wird sie dazu beitragen, die Wartungsumsitzerlöse im A&N-Bereich auch weiterhin zu stabilisieren und Kunden über weitergehende, an ihrer A&N-Installation ausgerichtete und passgenaue Digitalisierungslösungen für weitere Software AG-Produktangebote zu begeistern.

### Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößert die Software AG ihr Technologieangebot und baut ihre weltweite Präsenz weiter aus. Akquisitionen sind eine Chance zur Partizipation an Innovationswellen, zur Erweiterung des Produktportfolios und zur Vergrößerung der Relevanz am Markt auch bei Nichtkunden. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und Technologieentwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen. Bei einer ungeeigneten Auswahl der Zielunternehmen werden hohe Managementkapazitäten und Investitionsmittel ohne ausreichenden Return on Investment gebunden. Aufgrund des fortgeschrittenen Reifegrades des klassischen DBP-Marktes ist die Anzahl möglicher Zielunternehmen für größere strategische Akquisitionen gering. Die lang anhaltende Niedrigzinsphase hat die Preise geeigneter Zielunternehmen stark ansteigen lassen, wodurch sich die Rentabilität möglicher Akquisitionen ungünstig darstellt. Potenzielle Zielunternehmen sind daher selten, zu hochpreisig und haben oft nicht die richtige Größe. Aufgrund des fortgeschrittenen Konjunkturzyklus besteht jedoch die Möglichkeit, dass sich die Kaufpreise aufgrund steigender Zinsen wieder auf einem betriebswirtschaftlich darstellbaren Niveau einpendeln. Der Markt im IoT-Geschäftsfeld ist wegen seines frühen Stadiums noch stark fragmentiert, jedoch hoch innovativ. Daher ergeben sich in diesem Bereich deutlich größere Chancen für Akquisitionen. Aus diesen Gründen liegt zurzeit der Fokus auf der Akquisition kleinerer IoT-Technologieunternehmen. Die beiden im Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Akquisitionen von TrendMiner und Built.io stärken unser Cloud- & IoT-Portfolio.



Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren. Unzureichende Integration könnte zu Wachstums- und Rentabilitätsproblemen sowie ungenügender Zielerfüllung bei den kombinierten Geschäftsplänen führen. Dies würde auch ein schnelles Heben von Umsatz- und Kostensynergien erschweren. Ein weiteres potenzielles Risiko besteht im Verlust wichtiger Know-how-Träger, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Dabei ergibt sich insbesondere bei kleineren Akquisitionen die Herausforderung, dass bisher als Generalisten arbeitende Führungskräfte nach der Akquisition nunmehr in einer größeren Organisation als Spezialisten tätig sein sollen. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

#### Pre-Akquisitionsphase

Zur Reduktion des Auswahlrisikos wird der Markt der Technologieentwicklung sowohl im Silicon Valley als auch in Europa durch die Merger-&-Acquisition-Abteilung der Software AG ständig beobachtet und analysiert. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells möglicher Zielunternehmen. In einzelnen Fällen wurde vor einer Akquisition mit den möglichen Zielunternehmen eine Partnerschaft eingegangen. Die Software AG führt jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, strategischen und operationalen Integrierbarkeit durch. Im Vorfeld einer Übernahme wird intensiv geprüft, ob die Technologie des infrage kommenden Unternehmens das eigene Produktportfolio effizient erweitert, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung ändern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens voraus. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Des Weiteren klärt die Software AG, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der eigenen in Einklang zu bringen ist. Dabei werden die späteren Integrationsverantwortlichen schon frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess eingebunden, um abgestimmte Integrationspläne zu erstellen.

Die Risiken in der Vor-Akquisitionsphase wurden im Geschäftsjahr 2018 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

#### Post-Akquisitionsphase

Mit etablierten Kontrollmechanismen identifiziert die Software AG eventuelle Problemfelder schnellstmöglich. Die implementierten Integrationsprozesse unter zentraler Verantwortung stellen die Integration aller Bereiche sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-Key-Performance-Indicators (KPIs) identifiziert und nachgehalten. Ein zentraler Bestandteil dieser Aktivitäten ist die Integration des Vertriebs. Das heißt, die neuen Vertriebsmodelle und Produktangebote werden in den Vertrieb der Software AG eingegliedert, um die Umsatzpotenziale zu heben: Sowohl die neuen zugekauften Produkte können bei unseren Kunden vertrieben werden (upsell), als auch unsere bisherigen Produkte können den neuen Kunden verkauft werden (Cross Sell). Der akquirierte Vertrieb kann dabei als Overlay-Funktion des bisherigen Vertriebs agieren. Seit der Akquisition des Built.io-Geschäfts im Herbst 2018 findet die Integration von Akquisitionen in der jeweiligen Produkteinheit und mit klar zugeschriebener Erfolgsverantwortung statt. Hieraus ergibt sich die Chance einer besseren und nachhaltigeren Integration der akquirierten Produkte und Geschäftsmodelle in die Software AG.

Die Chancen und Risiken der Nach-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration waren zum Jahresende 2018 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, einer kleineren Akquisition im Geschäftsjahr 2017 sowie zweier kleinerer Akquisitionen 2018 eher gering.

Da jedoch in der näheren Zukunft eine Intensivierung der Akquisitionsaktivitäten geplant ist, wurde das Integrationsrisiko wie im Vorjahr mit dem Risikosignal gelb bewertet.

## Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

### Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und Chancen

Die Komplexität der Software AG-Produkte einerseits sowie die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits erfordern einen versierten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb und führen zu relativ langen Verkaufszyklen. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen lagen im Geschäftsjahr 2018 bei über 98 (Vj. 97) Prozent des Lizenzumsatzes. Die Vertriebseffizienz kann durch Erhöhung des durchschnittlichen Vertragsvolumens und eine verbesserte Skalierbarkeit erreicht werden. Hierfür ist eine Fokussierung des Vertriebs auf große strategische Kunden entscheidend. Dies erhöht jedoch die Abhängigkeit des Lizenzumsatzes von einer geringeren Anzahl an großen Kundenverträgen. Das komplexe Produktportfolio mit langen Vertriebszyklen führt zu einer stärkeren Verlagerung des Jahres-Lizenzgeschäfts in das vierte Quartal. Ein zu geringes durchschnittliches Vertragsvolumen der direkten Vertriebsorganisation bei voller Unterstützung durch die administrativen Bereiche Recht und Finanzen einerseits und eine zu geringe Anwendung von Standardverträgen und -prozessen andererseits reduziert die Vertriebseffizienz und Rentabilität. In kleineren Landesorganisationen gibt es zum Teil zu wenige Technologieberater (Presales-Mitarbeiter) und Kompetenzen, um eine technologische Beratung der Kunden für die gesamte Plattform zu leisten. Die Skalierbarkeit des DBP-Produktportfolios ist noch ausbaufähig.

Mithilfe folgender Maßnahmen beabsichtigt die Software AG, die Vertriebseffizienz in Zukunft kontinuierlich zu steigern und damit das Wachstum des DBP-Produktumsatzes weiter zu beschleunigen:

- Sukzessive Weiterführung des Übergangs zu wiederkehrenden Lizenzierungsmodellen wie Subskription und nutzungsbasierte Lizenzen in allen Produktlinien mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue
- Weiterführung der Entwicklung von IoT-/OEM-Partnerschaften wie ADAMOS und anderer Partnerschaften mit einer besseren Prognostizierbarkeit der Produktumsätze
- Laufendes Monitoring der Geschäftsentwicklung mithilfe eines definierten Sets von KPIs inklusive eines rollierenden Forecasts für jeweils vier Quartale ermöglichen schnelle Entscheidungen über die erforderlichen Maßnahmen bei Fehlentwicklungen
- Fortlaufender Fokus auf Vertriebsexzellenz und Erfolgsmanagement zur Erhöhung der Vertriebsproduktivität
- Erhöhte Fokussierung auf das Pipeline Management

- Einführung einer eigenen IoT-Vertriebsorganisation
- Weitere Verbesserung eines ausbalancierten Mixes aus direktem und indirektem Vertrieb
- Überarbeitung der Vertriebsstrategie unter der Leitung des neuen Vertriebsvorstands John Schweitzer
- Überarbeitung der Unternehmensstrategie unter der Leitung des neuen Vorstandsvorsitzenden Sanjay Brahmawar

Aufgrund der weiterhin hohen Bedeutung der Themen rund um die Vertriebseffizienz ist das Risikosignal der Risikobewertung gegenüber dem Vorjahr mit rot unverändert. Diese Einschätzung wurde auch im Projekt zur strategischen Neuausrichtung bestätigt. Allerdings wurden im Projekt Helix auch die besonderen Chancen für die Software AG deutlich, die sich aus einem fokussierten und strukturierten Marktengang und einer optimierten Vertriebsstringenz ergeben. Der Produktfokus und das entsprechende Enablement der Vertriebsmitarbeiter in den Regionen einerseits und die neu etablierte Performancematrix andererseits beinhalten erhebliche Chancen für die Vertriebsoptimierung und damit auch für den Vertriebs Erfolg.

### Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auch auf der Erweiterung ihres Partnerökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern. Durch die Entwicklung von Lösungen und Anwendungen auf Basis der DBP sowie die Implementierung unserer Software durch unsere Partner kann sich das Wachstum beschleunigen. Das mögliche Risiko einer ineffektiven Partnerauswahl könnte zu einer unzureichenden Entwicklung des Partnerökosystems beim Vertrieb führen und damit die Erschließung neuer Marktsegmente sowie die Marktrelevanz und Akzeptanz der Software AG-Technologie negativ beeinflussen. Der Mangel an für die Software AG-Produkte geschulten Consultants bei Systemintegratoren könnte zu Engpässen bei Beratungsdienstleistungen führen. Bei partnerverursachten Projektproblemen und -verzögerungen könnten sich Garantieansprüche der Kunden ergeben, könnte das Image der Software AG leiden und die Kundenzufriedenheit negativ beeinflusst werden. Unzureichendes Produkt-Know-how bei den Partnern kann die Wahrnehmung am Markt schwächen und den Vertriebs Erfolg gefährden. Nicht ausreichender Zugang der Partner zu den Produkten der Software AG oder unzureichende Einbindung der Partner in das Software AG-Ökosystem kann die Relevanz der Software für die Partner reduzieren und den Vertriebs Erfolg gefährden. Eine zu geringe Partnerschaft mit großen Technologiepartnern kann zu Wettbewerbsnachteilen und geringeren Vertriebschancen führen. Eine unzureichende Partner-Governance könnte zu

möglichen Rechts- und Reputationsrisiken für die Software AG führen sowie den Erfolg des Partnergeschäfts gefährden.

Um das Partnergeschäft auszubauen, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Implementation von Prozessen und Systemen in allen Regionen zur Erhöhung der Transparenz des Partnerökosystems
- Platzierung der IoT-Plattform bei einer steigenden Anzahl von OEM-Partnern zur Erhöhung der Chance auf zukünftigen Erfolg
- Ausbau eines globalen, attraktiven Partnerprogramms mit Partner-Lifecycle-Management
- Konsequente Entwicklung und Erweiterung eines effektiven und skalierbaren Partner-Schulungs- und Qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und Qualität
- Bereitstellung von Schulungsmaterialien und Zugang zu Software AG-Produkten sowie Technologieberatern
- Ausbau der internen Ressourcen zur Unterstützung des Partnervertriebs
- Fortlaufendes Monitoring des Absatzmarktes, um neue Chancen für Partnerökosysteme zu erkennen
- Etablierung von Partnermanagement-Ressourcen in allen Regionen zur Verbesserung der Kooperation mit Systemintegratoren und richtungsweisenden Partnern
- Kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der spezifischen Partner-Channel-Compliance-Instrumente, der strikten Anwendung der Standard-Partner-Power-up-Verträge sowie Schulung der Partner für das Software AG-Geschäftsmodell

Auch beim Partnergeschäft hat die strategische Neuausrichtung des Konzerns zum Ziel, die als erheblich eingeschätzten Chancen aus einem konsistenten und ganzheitlichen Aufbau eines globalen Partnerökosystems bestmöglich zu realisieren. Durch die Etablierung der neuen Performance-Matrix und die Fokussierung auf die vielversprechendsten Partnerschaftsmodelle in den verschiedenen Produktgruppen darf davon ausgegangen werden, dass ein mittelfristiges Umsatzwachstum mit dem Partnerökosystem generiert werden kann.

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2018 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

## Personalrisiken und Chancen

### Arbeitgeberattraktivität

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher ist eine der zentralen Herausforderungen, jederzeit über eine ausreichende Anzahl hoch qualifizierter Mitarbeiter an allen relevanten Standorten zu verfügen. Die Attraktivität als Arbeitgeber, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu gewinnen und vor allem zu halten, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Die Software AG ist in einer Transformationsphase in den sehr wettbewerbsintensiven Cloud- & IoT-Markt. Für diese Transformation müssen extern die richtigen Talente gefunden und die vorhandenen hoch qualifizierten Mitarbeiter den Change-Prozess motiviert unterstützen. Die Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg der Gesellschaft in diesen neuen Märkten könnte die Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber sowohl bei neu zu suchenden hoch qualifizierten Mitarbeitern als auch bei den schon vorhandenen Talenten negativ beeinflussen. Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder einzelnen Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneter Nachwuchskräfte führen. Im Bereich A&N kann die fortgeschrittene Altersstruktur zu einem Verlust an Kompetenzen führen.

Diesem Risiko wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Sicherstellung einer ausreichenden Anzahl hoch qualifizierter junger Mitarbeiter in allen Regionen
- Weitere Verbesserung des Arbeitgeberimages und der Attraktivität der Software AG als Arbeitgeber
- Kontinuierliche Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Bedarfsgerechte Weiterbildung für alle Mitarbeiter und Führungskräfte weltweit
- Entwicklungsprogramme für hoch talentierte Mitarbeiter
- Personalentwicklungsprogramme für alle Mitarbeiter weltweit
- Mitarbeiterbefragungen
- Gezielte Maßnahmen zur Nachwuchsentwicklung im Rahmen des Generationentransfers der Initiative A&N 2050+
- Optimierung der Allokation der Mitarbeiter auf High- und Low-Cost-Standorte

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen eine gute Basis für die Sicherstellung des langfristigen Erfolgs der Software AG darstellen.

Der „War of Talents“ im IT-Sektor wird sich weiter zuspitzen; die strategische Neuausrichtung der Software AG und die im Rahmen der Helix-Strategie entworfene Employee Value Proposition wird dazu beitragen, die Attraktivität der Software AG als wachsendes Softwareunternehmen weiter zu steigern. Mit der Stärkung des Talentmanagements und der Sichtbarkeit innovativer und an einem „Growth Mindset“ ausgerichteten Mitarbeiterinitiativen wird auch die Software AG als interessanter Arbeitgeber gestärkt. Daraus ergibt sich eine Win-win-win-Chance für die Talente, das Unternehmen, die Teams und unsere Kunden.

Aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen, die getroffen wurden, um dem intensiveren Wettbewerb der Unternehmen um die besten Mitarbeiter zu begegnen, wurden die Personalthemen zum Jahresende 2018 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

## Rechtliche Risiken

### Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)

Dieses strategische Risiko beinhaltet im Wesentlichen die im Folgenden beschriebenen zwei Teilbereiche:

#### Schutz der Intellectual Property Rights unserer Softwarepartner

Da die Software AG auch Drittprodukte an ihre Kunden lizenziert, besteht die Verpflichtung, auch die an die Kunden gewährten Rechte, zum Beispiel Nutzungsrechte bestimmter Kapazitäten, zu verteidigen. Unberechtigte nicht festgestellte Nutzungen durch die Kunden können zu Haftungsrisiken bezüglich entgangener Lizenzgebühren gegenüber den Softwarelieferanten führen. Um dieses Risiko zu vermindern, wurden in allen Kundenverträgen Prüfungsrechte vorgesehen, die der Software AG die Möglichkeit einräumen, zu überwachen, inwieweit die Kunden die Produkte gemäß den vertraglichen Vereinbarungen nutzen. Alle Vertriebsverträge für Fremdsoftware werden von einer Zentralabteilung auf ungünstige Vertragskonditionen geprüft und gegebenenfalls angepasst. Darüber hinaus wurde der Einkaufsprozess weiterentwickelt und verbessert.

#### Patentrechtsverfahren

Die Patentrechtspraxis, mit einer vor allem in den USA großzügigen Gewährung von Softwarepatenten in Verbindung mit den Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts, begünstigt patentrechtliche Auseinandersetzungen. Diese Situation wird auch von Patentver-

wertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb „Patenttrolle“ genutzt, die oft von Hedgefonds finanziert werden, um gegen Softwareunternehmen Patentrechtsverfahren anzustrengen. Davon ist auch die Software AG betroffen. Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Prozessrecht nicht vorsieht. Dieses Risiko hat sich hinsichtlich der Patenttrolle durch eine geänderte Rechtsprechung der US-Gerichte in den letzten Jahren etwas entschärft. Darüber hinaus haben sich große US-Softwaregesellschaften in einem Lot-Netzwerk organisiert, um abgestimmt gegen Patenttrolle vorzugehen. Die Software AG prüft zurzeit eine Zusammenarbeit mit diesem Netzwerk zur Stärkung der eigenen Position. Darüber hinaus besteht auch das Risiko, von konkurrierenden Softwareunternehmen wegen Patentverletzungen verklagt zu werden. 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 andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-Lizenzierungsabkommen bietet. Nicht zuletzt deshalb arbeitet die Software AG ständig an der Erweiterung ihres Bestands an Patenten, insbesondere in den USA. Die Software AG ist Inhaberin einer Vielzahl von Patenten, die 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 Lizenz Erlöse beitragen. Des Weiteren wurden systematisch alle relevanten technischen und Marketingdokumentationen zentral gespeichert, um im Falle eines Rechtsstreits alle benötigten Unterlagen in kürzester Zeit liefern zu können. Dieses Dokumentationsverfahren wird auch bei neu akquirierten Unternehmen eingesetzt. Alle neuen Produkte werden vor Veröffentlichung auf mögliche Patentverletzungen intern geprüft. Die Mitarbeiter in der Entwicklung und im Produktmarketing werden im Umgang mit Patentschutzrechten fortgebildet.

Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Seit dem Jahr 2012 wurden keine neuen Patentklagen mehr gegen die Software AG erhoben. Inwieweit die weltweit zunehmend nationalistischeren Tendenzen zukünftige Patentrechtsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar.

Das Risiko aus dem Schutz der Intellectual Property Rights wurde zum 31. Dezember 2018, wie auch im Vorjahr, mit dem Risikosignal grün bewertet.

### Informationssicherheit und Datenschutz

Als Dienstleister für Wartungsleistungen, Cloud-Services und Beratung arbeitet die Software AG mit sensiblen Kundendaten und handelt somit als Auftragsverarbeiter. Darüber hinaus administriert die Software AG auch sensible Informationen über ihr eigenes Geschäft, ihre Mitarbeiter und Kunden, potenzielle Kunden, Partner und Lieferanten in der Rolle als Verantwortlicher für diese Daten. Die Gesellschaft ist rechtlich verpflichtet, diese Daten zu schützen, während die Anzahl der externen Hackerattacken ständig zunimmt. Gleichzeitig erhöht die vermehrte Nutzung von Cloud-Computing die Angriffsflächen für Daten-Hacks. In den Auftragsverarbeitungsverträgen (AVVs) mit den Kunden garantiert die Software AG die Datenschutzgesetze, insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union, einzuhalten. Um den geforderten Datenschutz sicherzustellen, sind erhebliche Investitionen nötig. Im Falle von Verstößen gegen diese gesetzlichen Regelungen können bis zu 4 Prozent des Jahres-Konzernumsatzes als Strafe verhängt werden.

Die Software AG begegnet diesen Risiken durch die Implementierung eines Datenschutz-Management-Systems, in dem definierte Prozesse festgelegt sowie die Informationssicherheit und der Datenschutz sichergestellt werden können. In den AVVs werden Haftungsbeschränkungen im Falle möglicher Datenverluste festgelegt. Vollständige IT-Sicherheit kann nicht erreicht werden. Daher werden zur Risikoreduktion die Sicherheitsmaßnahmen wie folgt stetig ausgebaut:

- Kontinuierliche Messung von Risikofaktoren und Steigerung der Datensicherheit durch eine systematische Datensicherheitsstrategie
- Implementierung von Früherkennungssystemen, um Hackerattacken möglichst früh erkennen zu können
- Konsequente Umsetzung der Maßnahmen eines festgelegten Notfallplans im Falle eines Hackerangriffs oder einer Systempanne
- Für das Cloud-Kundengeschäft wurde ein nach ISO 27001 zertifiziertes Information-Security-Management-System (ISMS) eingeführt
- Für die unternehmensinterne Datensicherheit wurden interne Datensicherheitsrichtlinien und Standardprozesse, ein Datensicherheits-Komitee und eine IT-Sicherheitsorganisation etabliert, welche die IT-Datensicherheit ständig überwacht und die Datensicherheitsmaßnahmen sowie die Datensicherheitsrichtlinien stetig weiterentwickelt

Das Risiko zu Informationssicherheit und Datenschutz wurde zum 31. Dezember 2018 mit dem Risikosignal grün bewertet. Aufgrund der ständig steigenden Risiken in diesem Bereich wurde dieses Risiko erstmals im Geschäftsjahr 2018 in den Risikokatalog der unternehmensstrategischen Risiken aufgenommen. Daher gab es bezüglich dieses Risikos im Vorjahr keine Bewertung.

### Sonstige Rechtsrisiken

#### Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Regulatorische und politische Änderungen, zum Beispiel Embargos, können Einfluss auf unsere geschäftlichen Aktivitäten in verschiedenen nationalen Märkten haben, was den künftigen Geschäftsverlauf und auch die Ertragslage des Konzerns negativ beeinflussen könnte. Darüber hinaus könnte die Unsicherheit in regionalen Rechtsordnungen die Durchsetzung unserer Rechte (zum Beispiel gewerbliche Schutzrechte) erschweren oder behindern.

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben werden; in der Regel gilt, dass die Ertragslage des Konzerns durch Rechtsstreitigkeiten selbst dann negativ beeinflusst werden kann, wenn die Rechtsstreitigkeiten in der Hauptsache gewonnen werden, da zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten getragen werden müssen. Trotz sorgfältiger Risikobewertungen und vorausschauender bilanzieller Risikovorsorge besteht das Risiko, dass der tatsächliche Mittelabfluss aus einer Rechtsstreitigkeit höher ist als in der Risikobewertung angenommen.

Für Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe [Ziffer \[36\]](#) im Konzernanhang und Kapitel [Sonstige Rückstellungen](#) im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

[S. 209](#)

[S. 187](#)

### Finanzwirtschaftliche operative Risiken

#### Wechselkursrisiken

Aufgrund der weltweiten Geschäftstätigkeit ist die Software AG 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. Siehe hierzu auch die Grafik [Währungssplit](#) im zusammengefassten Lagebericht.

[S. 61](#)

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz 2018:

Währungsveränderung 2018	Änderung des Fremdwährungskurses 2018 vs. 2017 in %	Auswirkungen auf den Umsatz 2018 in Mio. EUR
US-Dollar, 31,2% vom Umsatz	-3,1 %	-8,7
Britisches Pfund, 5,7% vom Umsatz	-1,0 %	-0,5
Israelischer Schekel, 4,2% vom Umsatz	-4,3 %	-1,6
Australischer Dollar, 4,1% vom Umsatz	-6,7 %	-2,5
Brasilianischer Real, 3,9% vom Umsatz	-16,3 %	-6,5
Kanadischer Dollar, 2,7% vom Umsatz	-4,2 %	-1,0
Südafrikanischer Rand, 1,6% vom Umsatz	-3,6 %	-0,5
Sonstige Fremdwährungen, 12,4% vom Umsatz	-4,7 %	-5,4
<b>Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz</b>	<b>-3,0 %</b>	<b>-26,7</b>

Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA dadurch verstärkt, dass Teile von Forschung und Entwicklung sowie des globalen Marketings in den USA beheimatet sind. Darüber hinaus setzt die Software AG zur Absicherung derivative Finanzinstrumente ein und reduziert so die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis. Die 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 schließt die Software AG dadurch aus, dass sie nur bestehende Bilanzposten oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2018 um 1,4 (Vj. 1,2) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen, und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde

dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 Prozent zum 31. Dezember 2018 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2018 um 1,4 (Vj. 0,9) Millionen Euro höher gewesen wäre. Die übrigen Rücklagen im Eigenkapital würden sich um 2,8 (Vj. 2,4) Millionen Euro erhöhen. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen die Software AG derivative Finanzinstrumente abschließt, reduziert sie 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 der 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 verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den Global Deal Desk, der auf eigener Technologie basiert. Zur Sicherung ihrer Zahlungsmittelbestände überwacht die Software AG laufend die Bonität ihrer Partnerbanken und passt ihre Anlageentscheidungen dementsprechend an.

### Chancen und Risiken aus der strategischen Neuausrichtung

Während zu den Chancen der strategischen Neuausrichtung bereits in den einzelnen Abschnitten oben Stellung genommen worden ist, ist dem Vorstand der Software AG auch bewusst, dass die strategische Neuausrichtung der Software AG ein substanzielles mehrjähriges Change-Projekt darstellt. Aus einem solchen Change-/Transformationsprozess können erhebliche Risiken erwachsen, wenn der Prozess nicht sauber strukturiert begleitet und gemanagt wird. Das größte Risiko besteht darin, dass die Organisation aufgrund zu vieler gleichzeitig gestarteter Initiativen strukturell überfordert wird und die bestehenden Governance-Strukturen dem Wandel im Wege stehen bzw. durch einen unpräzisen/unkoordinierten Wandel unwirksam werden. Diesem erheblichen und jedem massiven Change-Projekt innewohnenden Risiko begegnet der Vorstand durch folgende Maßnahmen:

- Es wird ein Change- und Transformationsteam (Helix Transformation Office) aufgebaut, dem neben einem erfahrenen Change-Manager drei Associates, ein erfahrener Programm-Manager sowie weitere Mitarbeiter angehören, die aus allen Bereichen und Regionen der Software AG auf bestimmte Zeit rekrutiert werden; dieses Transformation Office berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden und hat die Übersicht über alle Transformationsaktivitäten im Konzern.
- Es ist ein detaillierter Ausführungsplan (Execution Plan) aufgestellt worden, mit dem die Initiativen und einzelnen Maßnahmen zeitlich aufeinander abgestimmt, die Fortschritte der Transformation verfolgt und eine vollständige Transparenz über das Change-/Transformationsprogramm hergestellt wird.

- Die Verantwortung für die größte Zahl der Transformationsinitiativen wurde in die Hände der zuständigen Unternehmensbereiche gelegt, die für die Ausführung des jeweiligen Teils des Gesamtausführungsplans verantwortlich sind.
- In die bestehenden Governance-Strukturen sind Transformations-/Change-Komponenten integriert worden, die sicherstellen, dass alle Abweichungen vom Ausführungsplan zeitnah identifiziert und – falls und insoweit erforderlich – an die richtigen Stellen eskaliert werden können.
- Durch externe Beratung und Begleitung des Change- und Transformationsprozesses soll sichergestellt werden, dass das Change-/Transformationsmanagement und die Ausführung der Pläne den hohen Qualitätsansprüchen der Software AG genügen.
- Durch fortwährende regelmäßige Pulsbefragungen und eine offene und direkte Kommunikation soll Transparenz geschaffen und die richtige Change-/Transformationsgeschwindigkeit – wenn erforderlich – in Echtzeit adjustiert werden. Diese bidirektionale Kommunikation im Unternehmen ist der Schlüssel für den Erfolg der Helix-Implementierung.

Im ersten Jahr der Implementierung wird das Risiko mit rot bewertet. Die Chancen der strategischen Neuausrichtung überwiegen dieses Risiko jedoch bei Weitem.

## Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation des Konzerns

Die konsolidierte Gesamtsicht der Risiko- und Chancensituation des Software AG-Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert. 54,5 (Vj. 44,4) Prozent der strategischen Risiken waren mit dem Risikosignal grün, 27,3 (Vj. 22,3) Prozent mit dem Risikosignal gelb und 18,2 (Vj. 33,3) Prozent mit dem Risikosignal rot eingestuft.

Der Vorstand der Software AG geht davon aus, dass die strategischen Risiken begrenzt und überschaubar sind. Es sind keine Risiken zu erkennen, die einzeln oder in der Gesamtbetrachtung sowohl nach Höhe ihrer Auswirkung als auch nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

### Risikoübersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahrscheinlichkeiten	Risikosignale	Zukünftige Entwicklung
<b>Unternehmensstrategische Risiken und Chancen</b>				
Produktinnovation	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Marktrisiken und Chancen für den Bereich DBP inkl. IoT	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
Cloud & IoT	gering	wahrscheinlich	grün	ansteigend
Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich A&N	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Akquisitionen Pre-Akquisitionsphase (Auswahl)	mittel	nicht wahrscheinlich	grün	abnehmend
Akquisitionen Post-Akquisitionsphase (Integration)	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Strategische Neuausrichtung (Helix)	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
<b>Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen</b>				
Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und Chancen	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	gleichbleibend
Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft	gering	wahrscheinlich	grün	ansteigend
<b>Personalrisiken und Chancen</b>				
Arbeitgeberattraktivität	gering	unwahrscheinlich	grün	gleichbleibend
<b>Rechtliche Risiken</b>				
Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)	gering	wahrscheinlich	grün	abnehmend
Informationssicherheit und Datenschutz	gering	wahrscheinlich	grün	ansteigend



## Rating der Software AG

Aufgrund ihrer soliden Finanzstruktur und der eingesetzten Finanzierungsinstrumente ergab sich nicht die Notwendigkeit, ein externes Rating durchführen zu lassen. Demgemäß gibt es kein offizielles externes Rating der Software AG. Gleichwohl gibt es einige Anhaltspunkte für die externe Ratingeinstufung der Software AG.

Basierend auf dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 wurde die Gesellschaft, wie schon in den Vorjahren, von der Deutschen Bundesbank als notenbankfähig eingestuft. Das bedeutet, dass die kreditgebenden Banken Kreditforderungen gegenüber der Software AG als Sicherheit für die Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank einsetzen können.

Die Hausbanken der Software AG beurteilen die Bonität der Gesellschaft zum Jahresende 2018 im höheren Bereich des Investment Grades.

# VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 (im Folgenden DCGK) sowie nach den Regelungen des deutschen Rechnungslegungsstandards in der 2017 geänderten Fassung Nr. 17 (DRS 17) aufgestellt. Er beinhaltet demgemäß die Angaben, die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB), nach dem DCGK sowie nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich bzw. empfohlen sind. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts und enthält sowohl die Grundzüge der Vergütungs-

systeme für Vorstand und Aufsichtsrat als auch einen Ausweis von Höhe und Struktur der Vergütung. Die Vergütung der Organmitglieder wird, wie im DCGK empfohlen, als Gesamtvergütung der einzelnen Organmitglieder aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen Komponenten, einjährigen und mehrjährigen erfolgsbezogenen Komponenten mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung dargestellt. Darüber hinaus wird, wie im DCGK empfohlen, der Zufluss aus den einzelnen Vergütungskomponenten dargestellt.

## Zufluss (1)

in EUR		Sanjay Brahmawar Vorsitzender des Vorstands seit 01.08.2018 Eintritt 01.08.2018		
		2017	2018	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	0,00	416.666,65	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	0,00	18.939,29	
	<b>Summe</b>	<b>0,00</b>	<b>435.605,94</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	0,00	629.694,45	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>			
	Performance Phantom Shares – PPS <sup>2</sup>	0,00	0,00	
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan V – (MIP V) (2015 – 2018) <sup>3</sup>	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016) (2016 – 2019) <sup>4</sup>	0,00	0,00	
<b>Summe Zufluss</b>		<b>0,00</b>	<b>1.065.300,39</b>	
Versorgungsaufwand		0,00	226.794,17	
<b>Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)</b>		<b>0,00</b>	<b>1.292.094,56</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 17 Tausend Euro, bei Herrn Duffaut 1.600 Tausend Euro Abfindungen und bei Herrn Dr. Jost 2.022 Tausend Euro Abfindungen enthalten.

<sup>2</sup> Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share(PPS)-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 und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Zum 31. Dezember 2018 hat Herr Streibich noch 361.035 PPS mit einem Wert von 11.405 Tausend Euro in die Software AG investiert. Darüber hinaus hat er sich im Geschäftsjahr 2018 76.285 PPS mit einem Wert von 3.173 Tausend Euro auszahlen lassen. Die ausgezahlten PPS hatte Herr Streibich in den letzten Jahren in voller Höhe über die vertragliche Mindestlaufzeit hinweg investiert. Die übrige Auszahlung betrifft mit 235 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Für Herrn Duffaut sind in der Position Zufluss Auszahlungen seiner gesamten PPS-Bestände im Rahmen seines Ausscheidens von 78.529 Tausend Euro mit einem Wert von 3.155 Tausend Euro und die erhaltenen Dividenden in Höhe von 38 Tausend Euro ausgewiesen. Herr Jost hat sich im Rahmen seines Ausscheidens seine gesamten PPS von 60.211 Stück mit einem Wert in Höhe von 2.348 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 25 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 5 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände. Herr Zinnhardt hat zum 31. Dezember 2018 noch 70.850 PPS mit einem Wert von 2.238 Tausend Euro in die Software AG investiert und sich 45.429 PPS zu einem Wert von 1.927 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 46 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

## Zufluss

Die folgende Tabelle beinhaltet den Zufluss im bzw. für das Geschäftsjahr 2018 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen und der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr 2018 sowie die – zum Teil prolongierten – Beträge aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung, die während des Geschäftsjahres 2018 ausgezahlt wurden.

	<b>Karl-Heinz Streibich</b> Vorsitzender des Vorstands bis 31.07.2018 Eintritt 01.10.2003 – Austritt 31.07.2018		<b>Eric Duffaut</b> Vertriebsvorstand bis 31.10.2018 Eintritt 01.10.2014 – Austritt 31.10.2018		<b>Dr. Wolfram Jost</b> Technologievorstand bis 08.01.2019 Eintritt 09.07.2010 – Austritt 08.01.2019 Ende Dienstvertrag 30.06.2019	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
	697.642,92	406.958,37	600.000,00	500.000,00	560.000,04	714.913,33
	24.044,07	13.491,19	29.191,82	1.690.471,89	37.361,56	2.052.413,01
	<b>721.686,99</b>	<b>420.449,56</b>	<b>629.191,82</b>	<b>2.190.471,89</b>	<b>597.361,60</b>	<b>2.767.326,34</b>
	2.991.089,34	2.803.792,74	842.983,03	1.180.000,00	561.988,69	1.384.500,00
	4.736.866,44	3.407.365,90	35.101,80	3.192.533,72	743.515,50	2.372.775,18
	0,00	3.395.200,00	0,00	1.697.600,00	0,00	1.697.600,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.212.350,10
	<b>8.449.642,77</b>	<b>10.026.808,20</b>	<b>1.507.276,65</b>	<b>8.260.605,61</b>	<b>1.902.865,79</b>	<b>9.434.551,62</b>
	0,00	0,00	0,00	0,00	220.119,85	218.732,88
	<b>8.449.642,77</b>	<b>10.026.808,20</b>	<b>1.507.276,65</b>	<b>8.260.605,61</b>	<b>2.122.985,64</b>	<b>9.653.284,50</b>

<sup>3</sup> Die Auszahlungen aus dem MIP V resultieren aus dem automatischen Ausüben dieses Programms gemäß den Programmrichtlinien durch alle berechtigten Vorstandsmitglieder.

<sup>4</sup> Die dargestellten Zuflüsse aus dem MIP 2016 resultieren aus der vorzeitigen Ausübung dieser Aktienoptionen durch Herrn Jost im Rahmen seines Ausscheidens.

## Zufluss (2)

		<b>John Schweitzer</b> <b>Vertriebsvorstand seit 01.11.2018</b> <b>Eintritt 01.11.2018</b>		
<b>in EUR</b>		<b>2017</b>	<b>2018</b>	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	0,00	102.559,20	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	0,00	7.078,92	
	<b>Summe</b>	<b>0,00</b>	<b>109.638,12</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	0,00	221.895,28	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>			
		Performance Phantom Shares – PPS <sup>2</sup>	0,00	0,00
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan V – (MIP V) (2015 – 2018) <sup>3</sup>	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016) (2016 – 2019) <sup>4</sup>	0,00	0,00
<b>Summe Zufluss</b>		<b>0,00</b>	<b>331.533,40</b>	
Versorgungsaufwand		0,00	0,00	
<b>Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)</b>		<b>0,00</b>	<b>331.533,40</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 17 Tausend Euro, bei Herrn Duffaut 1.600 Tausend Euro Abfindungen und bei Herrn Dr. Jost 2.022 Tausend Euro Abfindungen enthalten.

<sup>2</sup> Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share(PPS)-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 und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Zum 31. Dezember 2018 hat Herr Streibich noch 361.035 PPS mit einem Wert von 11.405 Tausend Euro in die Software AG investiert. Darüber hinaus hat er sich im Geschäftsjahr 2018 76.285 PPS mit einem Wert von 3.173 Tausend Euro auszahlen lassen. Die ausgezahlten PPS hatte Herr Streibich in den letzten Jahren in voller Höhe über die vertragliche Mindestlaufzeit hinweg investiert. Die übrige Auszahlung betrifft mit 235 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Für Herrn Duffaut sind in der Position Zufluss Auszahlungen seiner gesamten PPS-Bestände im Rahmen seines Ausscheidens von 78.529 Stücken mit einem Wert von 3.155 Tausend Euro und die erhaltenen Dividenden in Höhe von 38 Tausend Euro ausgewiesen. Herr Jost hat sich im Rahmen seines Ausscheidens seine gesamten PPS von 60.211 Stücken mit einem Wert in Höhe von 2.348 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 25 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 5 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände. Herr Zinnhardt hat zum 31. Dezember 2018 noch 70.850 PPS mit einem Wert von 2.238 Tausend Euro in die Software AG investiert und sich 45.429 PPS zu einem Wert von 1.927 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 46 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

	Dr. Stefan Sigg Entwicklungsvorstand Eintritt 01.04.2017		Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002	
	2017	2018	2017	2018
	375.000,03	500.000,04	441.715,32	441.715,32
	25.132,97	33.112,11	44.164,86	39.619,09
	<b>400.133,00</b>	<b>533.112,15</b>	<b>485.880,18</b>	<b>481.334,41</b>
	247.807,20	377.816,67	1.892.163,10	2.035.317,12
	0,00	5.245,50	7.359.377,46	1.973.150,68
	0,00	0,00	0,00	1.697.600,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>647.940,20</b>	<b>916.174,32</b>	<b>9.737.420,74</b>	<b>6.187.402,21</b>
	362.427,00	492.900,72	163.614,05	172.704,36
	<b>1.010.367,20</b>	<b>1.409.075,04</b>	<b>9.901.034,79</b>	<b>6.360.106,57</b>

<sup>3</sup> Die Auszahlungen aus dem MIP V resultieren aus dem automatischen Ausüben dieses Programms gemäß den Programmrichtlinien durch alle berechtigten Vorstandsmitglieder.

<sup>4</sup> Die dargestellten Zuflüsse aus dem MIP 2016 resultierten aus der vorzeitigen Ausübung dieser Aktienoptionen durch Herrn Jost im Rahmen seines Ausscheidens.

## Gewährte Zuwendungen (1)

		<b>Sanjay Brahmawar</b> <b>Vorsitzender des Vorstands seit 01.08.2018</b> <b>Eintritt 01.08.2018</b>				
<b>in EUR</b>		<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2018 (min.)</b>	<b>2018 (max.)</b>	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	0,00	416.666,65	416.666,65	416.666,65	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	0,00	18.939,29	18.939,29	18.939,29	
	<b>Summe</b>	<b>0,00</b>	<b>435.605,94</b>	<b>435.605,94</b>	<b>435.605,94</b>	
	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	0,00	629.694,45	0,00	694.444,45	
	<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>					
Erfolgsbezogene Komponenten	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	0,00	527.353,39	0,00	1.254.836,96
		Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) <sup>4</sup>	0,00	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>5</sup>	0,00	294.782,03	0,00	1.312.500,00
<b>Gesamtvergütung (DRS 17)</b>		<b>0,00</b>	<b>1.887.435,81</b>	<b>435.605,94</b>	<b>3.697.387,35</b>	
Versorgungsaufwand		0,00	226.794,17	226.794,17	226.794,17	
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>0,00</b>	<b>2.114.229,98</b>	<b>662.400,11</b>	<b>3.924.181,52</b>	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		0,00	0,00	0,00	-175.784,46	
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>0,00</b>	<b>2.114.229,98</b>	<b>662.400,11</b>	<b>3.748.397,05</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 17 Tausend Euro, bei Herrn Duffaut 1.600 Tausend Euro Abfindungen und bei Herrn Dr. Jost 2.022 Tausend Euro Abfindungen enthalten.

<sup>2</sup> Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Zielerreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

<sup>3</sup> Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Erreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

<sup>4</sup> Der MIP 2017 wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen.

**Karl-Heinz Streibich**  
**Vorsitzender des Vorstands bis 31.07.2018**  
**Eintritt 01.10.2003 – Austritt 31.07.2018**

	2017	2018	2018 (min.)	2018 (max.)
	697.642,92	406.958,37	406.958,37	406.958,37
	24.044,07	13.491,19	13.491,19	13.491,19
	<b>721.686,99</b>	<b>420.449,56</b>	<b>420.449,56</b>	<b>420.449,56</b>
	2.991.089,34	2.803.792,74	0,00	3.173.685,82
	1.775.879,57	234.672,75	234.672,75	234.672,75
	0,00	0,00	0,00	0,00
	791.455,85	0,00	0,00	0,00
	<b>6.280.111,75</b>	<b>3.458.915,05</b>	<b>655.122,31</b>	<b>3.828.808,13</b>
	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>6.280.111,75</b>	<b>3.458.915,05</b>	<b>655.122,31</b>	<b>3.828.808,13</b>
	7.436.309,24	-4.654.233,60	1.100.113,64	-10.304.982,01
	<b>13.716.420,99</b>	<b>-1.195.318,55</b>	<b>1.755.235,95</b>	<b>-6.476.173,88</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2018 wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Brahmawar wurde auf 1.313 Tausend Euro beschränkt, wie oben in der Maximalvergütungsspalte dargestellt. Die Zusagen aus diesem Programm an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht des Geschäftsjahres 2017 dargestellt. Die im Geschäftsjahr 2017 den Herren Duffaut und Dr. Jost jeweils zugesagten 100.988 MIP-2018-Aktienoptionen sind im Zuge des Ausscheidens beider Herren aus dem Vorstand entfallen.

<sup>6</sup> In der Spalte 2018 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. Darüber hinaus sind hier die kumulierten Kursgewinne vom Zeitpunkt der Ausgabe der MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. Mit dem Wert zum Geschäftsjahresende 2018 kamen diese Bestände zur Auszahlung. In der Spalte 2018 (min.) sind die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2018 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms sowie die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend gezeigt.

## Gewährte Zuwendungen (2)

in EUR		<b>Eric Duffaut</b> <b>Vertriebsvorstand bis 31.10.2018</b> <b>Eintritt 01.10.2014 – Austritt 31.10.2018</b>				
		2017	2018	2018 (min.)	2018 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	600.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	29.191,82	1.690.471,89	1.690.471,89	1.690.471,89	
	<b>Summe</b>	<b>629.191,82</b>	<b>2.190.471,89</b>	<b>2.190.471,89</b>	<b>2.190.471,89</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	842.983,03	1.180.000,00	0,00	1.666.666,68	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	884.517,97	38.026,95	38.026,95	38.026,95
		Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) <sup>4</sup>	0,00	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>5</sup>	678.386,89	0,00	0,00	0,00
	<b>Gesamtvergütung (DRS 17)</b>		<b>3.035.079,71</b>	<b>3.408.498,84</b>	<b>2.228.498,84</b>	<b>3.895.165,52</b>
Versorgungsaufwand		0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>3.035.079,71</b>	<b>3.408.498,84</b>	<b>2.228.498,84</b>	<b>3.895.165,52</b>	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		2.018.262,12	113.596,77	550.056,82	550.056,82	
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>5.053.341,83</b>	<b>3.522.095,61</b>	<b>2.778.555,66</b>	<b>4.445.222,34</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 17 Tausend Euro, bei Herrn Duffaut 1.600 Tausend Euro Abfindungen und bei Herrn Dr. Jost 2.022 Tausend Euro Abfindungen enthalten.

<sup>2</sup> Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Zielerreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

<sup>3</sup> Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Erreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

<sup>4</sup> Der MIP 2017 wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen.



**Dr. Wolfram Jost**  
**Technologievorstand bis 08.01.2019**  
**Eintritt 09.07.2010 – Austritt 08.01.2019**  
**Ende Dienstvertrag 30.06.2019**

	2017	2018	2018 (min.)	2018 (max.)
	560.000,04	714.913,33	714.913,33	714.913,33
	37.361,56	2.052.413,01	2.052.413,01	2.052.413,01
	<b>597.361,60</b>	<b>2.767.326,34</b>	<b>2.767.326,34</b>	<b>2.767.326,34</b>
	561.988,69	1.384.500,00	0,00	1.560.000,00
	793.952,63	24.977,55	24.977,55	24.977,55
	0,00	0,00	0,00	0,00
	678.386,89	0,00	0,00	0,00
	<b>2.631.689,81</b>	<b>4.176.803,89</b>	<b>2.792.303,89</b>	<b>4.352.303,89</b>
	220.119,85	218.732,88	218.732,88	218.732,88
	<b>2.851.809,66</b>	<b>4.395.536,77</b>	<b>3.011.036,77</b>	<b>4.571.036,77</b>
	1.809.662,35	207.866,13	601.103,16	601.103,16
	<b>4.661.472,01</b>	<b>4.603.402,90</b>	<b>3.612.139,93</b>	<b>5.172.139,93</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2018 wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Brahmawar wurde auf 1.313 Tausend Euro beschränkt, wie oben in der Maximalvergütungsspalte dargestellt. Die Zusagen aus diesem Programm an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht des Geschäftsjahres 2017 dargestellt. Die im Geschäftsjahr 2017 den Herren Duffaut und Dr. Jost jeweils zugesagten 100.988 MIP-2018-Aktienoptionen sind im Zuge des Ausscheidens beider Herren aus dem Vorstand entfallen.

<sup>6</sup> In der Spalte 2018 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. Darüber hinaus sind hier die kumulierten Kursgewinne vom Zeitpunkt der Ausgabe der MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. Mit dem Wert zum Geschäftsjahresende 2018 kamen diese Bestände zur Auszahlung. In der Spalte 2018 (min.) sind die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2018 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms sowie die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend gezeigt.

## Gewährte Zuwendungen (3)

		<b>John Schweitzer</b> <b>Vertriebsvorstand seit 01.11.2018</b> <b>Eintritt 01.11.2018</b>				
<b>in EUR</b>		<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2018 (min.)</b>	<b>2018 (max.)</b>	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	0,00	102.559,20	102.559,20	102.559,20	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	0,00	7.078,92	7.078,92	7.078,92	
	<b>Summe</b>	<b>0,00</b>	<b>109.638,12</b>	<b>109.638,12</b>	<b>109.638,12</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	0,00	221.895,28	0,00	244.712,25	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	0,00	243.482,70	0,00	574.842,92
		Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) <sup>4</sup>	0,00	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>5</sup>	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>Gesamtvergütung (DRS 17)</b>		<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>109.638,12</b>	<b>929.193,29</b>
Versorgungsaufwand		0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>109.638,12</b>	<b>929.193,29</b>	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		0,00	0,00	0,00	-81.160,90	
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>109.638,12</b>	<b>848.032,39</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 17 Tausend Euro, bei Herrn Duffaut 1.600 Tausend Euro Abfindungen und bei Herrn Dr. Jost 2.022 Tausend Euro Abfindungen enthalten.

<sup>2</sup> Die einjährige variable Vergütung hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert sie auf der Zielerreichung von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Zielen. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Zielübererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich daher entsprechend.

<sup>3</sup> Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in PPS an, die eine Wartezeit für je ein Drittel der PPS von einem, zwei und drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt zum einen von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab, zum anderen basiert er auf der Zielerreichung der individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen, strategischen, qualitativen oder quantitativen Ziele. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um ein Drittel des Übererfüllungsbetrags aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf Grundlage des Durchschnittskurses der Software AG-Aktie im Februar des jeweiligen Folgejahres abzüglich 10 Prozent. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge weiterhin ganz oder teilweise als PPS anzulegen. Die Laufzeit dieser Wiederanlage ist begrenzt auf maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des Vorstandsvertrags. Die Mitglieder des Vorstands können in definierten Zeitfenstern jederzeit die Rückzahlung verlangen.

<sup>4</sup> Der MIP 2017 wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen.

	<b>Dr. Stefan Sigg Entwicklungsvorstand Eintritt 01.04.2017</b>				<b>Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002</b>			
	2017	2018	2018 (min.)	2018 (max.)	2017	2018	2018 (min.)	2018 (max.)
	375.000,03	500.000,04	500.000,04	500.000,04	441.715,32	441.715,32	441.715,32	441.715,32
	25.132,97	33.112,11	33.112,11	33.112,11	44.164,86	39.619,09	39.619,09	39.619,09
	<b>400.133,00</b>	<b>533.112,15</b>	<b>533.112,15</b>	<b>533.112,15</b>	<b>485.880,18</b>	<b>481.334,41</b>	<b>481.334,41</b>	<b>481.334,41</b>
	247.807,20	377.816,67	0,00	416.666,67	1.892.163,10	2.035.317,12	0,00	2.244.604,00
	342.349,33	567.060,31	5.245,50	1.315.376,39	1.390.629,99	1.568.235,46	46.052,50	3.639.322,64
	510.266,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	678.386,89	0,00	0,00	0,00	678.386,89	0,00	0,00	0,00
	<b>2.178.942,89</b>	<b>1.477.989,13</b>	<b>538.357,65</b>	<b>2.265.155,21</b>	<b>4.447.060,16</b>	<b>4.084.886,99</b>	<b>527.386,91</b>	<b>6.365.261,05</b>
	362.427,00	492.900,72	492.900,72	492.900,72	163.614,05	172.704,36	172.704,36	172.704,36
	<b>2.541.369,89</b>	<b>1.970.889,85</b>	<b>1.031.258,37</b>	<b>2.758.055,93</b>	<b>4.610.674,21</b>	<b>4.257.591,35</b>	<b>700.091,27</b>	<b>6.537.965,41</b>
	0,00	-87.398,10	0,00	-442.202,90	2.202.572,81	-593.298,92	550.056,82	-2.195.489,00
	<b>2.541.369,89</b>	<b>1.883.491,75</b>	<b>1.031.258,37</b>	<b>2.315.853,03</b>	<b>6.813.247,02</b>	<b>3.664.292,43</b>	<b>1.250.148,09</b>	<b>4.342.476,41</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2018 wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Brahmawar wurde auf 1.313 Tausend Euro beschränkt, wie oben in der Maximalvergütungsspalte dargestellt. Die Zusagen aus diesem Programm an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht des Geschäftsjahres 2017 dargestellt. Die im Geschäftsjahr 2017 den Herren Duffaut und Dr. Jost jeweils zugesagten 100.988 MIP-2018-Aktienoptionen sind im Zuge des Ausscheidens beider Herren aus dem Vorstand entfallen.

<sup>6</sup> In der Spalte 2018 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. Darüber hinaus sind hier die kumulierten Kursgewinne vom Zeitpunkt der Ausgabe der MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. Mit dem Wert zum Geschäftsjahresende 2018 kamen diese Bestände zur Auszahlung. In der Spalte 2018 (min.) sind die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2018 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms sowie die kumulierten Kursgewinne der ausgegebenen MIP-2016-Bestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 vergütungserhöhend gezeigt.

## Gewährte Zuwendungen

### Festvergütung

Die mit den Vorstandsmitgliedern vereinbarte Festvergütung wird in zwölf monatlichen Raten ausbezahlt.

### Nebenleistungen

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

## Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung hängt zu 80 Prozent 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 über 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.

## Mehrjährige variable Vergütung

### Erfolgsbezogene Komponenten mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung

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

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem PPS-Programm ausbezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2018 betreffende Anteil mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des Februars 2019 abzüglich 10 Prozent (Referenzkurs) in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in drei gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, zwei und drei Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2020 bis 2022 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Im Jahr 2014 wurde die vom damaligen DCGK erstmals empfohlene Vergütungsbegrenzung eingeführt. Gemäß dieser Begrenzungsregelung partizipieren sowohl die PPS-Altbestände als auch die neu zu vergebenden PPS nicht mehr vollständig an zukünftigen Aktienkurssteigerungen, sondern nur noch bis zum Zweifachen des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der PPS. Diese Obergrenze für die Auszahlung wird jährlich für den Bestand der den Vorstandsmitgliedern zugeteilten PPS auf Basis des Durchschnitts der Zuteilungskurse ermittelt.

Die an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je Bestands-PPS an die Berechtigten ausbezahlt.

Die nach der beschriebenen Wartezeit erstmals fälligen PPS kann ein Berechtigter bis zu maximal sechs Jahre und vier Monate nach Beendigung der Laufzeit des jeweiligen Vorstandsvertrages der Gesellschaft weiter zur Verfügung stellen und somit weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Zum Auszahlungszeitpunkt wird der jeweilige Zahlungsbetrag ermittelt aus dem Auszahlungskurs je Aktie, multipliziert mit der Anzahl der zur Auszahlung anstehenden PPS. Der Auszahlungskurs entspricht bei Tranchen, die nicht verlängert werden, dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse für die Software AG-Aktie, die im Monat Februar vor der Auszahlung der PPS an der Börse in Frankfurt am Main börsentäglich erreicht wurden. Bei Tranchen, die innerhalb der Verlängerung ausbezahlt werden, entspricht der Auszahlungskurs dem Durchschnitt der Xetra-Schlusskurse der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse

und dem folgenden fünften Handelstag möglich. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2018 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 3.131 (Vj. 5.486) Tausend Euro. Die für das Geschäftsjahr 2018 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses Februar 2019 auszugebenden PPS und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	<b>Für das Jahr 2018 gewährte PPS Anzahl</b>	<b>Aufwand für die im Jahr 2018 gewährten PPS<sup>1</sup> in EUR</b>
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender seit 01.08.2018)	16.260	527.353,39
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender bis 31.07.2018)	0	263.037,73
Eric Duffaut (bis 31.10.2018)	0	-74.663,53
Dr. Wolfram Jost (bis 08.01.2019)	0	28.960,02
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	7.507	243.482,70
Dr. Stefan Sigg	17.322	567.793,47
Arnd Zinnhardt	46.933	1.575.008,27

<sup>1</sup> Dieser Aufwand resultiert aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2018 bei einem Kurs vom Zusagezeitpunkt in Höhe von 32,43 (Vj. 42,42) Euro je PPS sowie Zinsaufwand für die Kursabsicherung der PPS-Bestände in Höhe von 44 Tausend Euro. Darüber hinaus wurde der Aufwand bei Herrn Duffaut um im Vorjahr zurückgestellte Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 117 Tausend Euro reduziert, da der Aktienkurs gegenüber dem Vorjahr rückläufig war.

## Aktioptionsprogramme

### 1. Management Incentive Plan V (2015) (MIP V)

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientierter Management Incentive Plan (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte hatten eine Laufzeit von drei Jahren. Der beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 10,21 Euro je Aktienäquivalent. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns war an eine Steigerung des Aktienkurses von 30 Prozent geknüpft. Das Ausübungsziel wurde erreicht, da der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (Volume Weighted Average Price, VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinanderfolgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 15. November 2016 bis 15. Dezember 2017 den Referenzkurs bei Ausgabe von 21,22 Euro um 30 Prozent oder mehr überstiegen hat. Dies entsprach einer Ausübungs-

hürde von 27,59 Euro. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2014.

Diese Ausübungshürde wurde in den zehn Handelstagen vom 15. November 2016 bis 28. November 2017 erreicht. Nach Erreichen des Ausübungsziels entsprach der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2017 in Höhe von 45,59 Euro je Aktienoption. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn war jedoch pro Option auf 200 Prozent des Referenzkurses, somit auf 42,44 Euro begrenzt. Damit kam bei der Ausübung zum Jahresende der Begrenzungskurs von 42,44 Euro zur Anwendung. Die Auszahlung der Vergütung aus diesem Programm wurde im Januar 2018 durchgeführt.

Aus dem Programm ergaben sich im Geschäftsjahr 2018 keine weiteren Aufwendungen mehr. Alle Aufwendungen wurden in den Jahren 2014 bis 2017 erfasst.

### 2. Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016)

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes der Software AG orientierter Management Incentive Plan 2016 beschlossen. Die Rechte hatten eine Laufzeit von drei Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns wurde an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde wurde erreicht, wenn der tägliche VWAP der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinanderfolgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2017 bis zum 30. November 2018 den definierten Kurs von 30,00 Euro überstiegen hat. Diese Ausübungshürde wurde in den ersten zehn Handelstagen des Dezember 2017 erfüllt. Das aktienkursabhängige Vergütungsprogramm wurde zum Ende der Laufzeit im Dezember 2018 ausgeübt. Nachdem das Ausübungsziel erreicht wurde, entsprach der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2018.

Nach Erreichen des Ausübungsziels entsprach der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2018 in Höhe von 35,49 Euro je Aktienoption. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn war pro Option auf 200 Prozent des Referenzkurses von 25,94 Euro, somit auf 51,88 Euro begrenzt. Damit kam bei der Ausübung zum Jahresende der tatsächlich erreichte Kurs von 35,49 Euro zur Anwendung. Die Auszahlung der Vergütung aus diesem Programm wurde im Januar 2019 durchgeführt. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2015.

Der beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 18,68 Euro je Aktienäquivalent.

Aus dem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2018 die folgenden Aufwände:

#### Darstellung Management Incentive Plan 2016

	<b>Bestand 31.12.2018 MIP-2016-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP-2016-Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender seit 01.08.2018)	0	0
Karl-Heinz Streibich <sup>1</sup> (Vorstandsvorsitzender bis 31.07.2018)	65.444	116.715,56
Eric Duffaut <sup>1</sup> (bis 31.10.2018)	32.722	268.107,34
Dr. Wolfram Jost <sup>2</sup> (bis 08.01.2019)	0	261.981,64
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	0	0
Dr. Stefan Sigg	0	0
Arnd Zinnhardt	32.722	210.935,30

<sup>1</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wurde für die Herren Streibich und Duffaut auf die Zeit bis zum Ablauf ihres jeweiligen Vorstandsvertrags verteilt.

<sup>2</sup> Herr Dr. Wolfram Jost hat sich seine MIP-2016-Bestände von 32.722 Aktienäquivalenten im Zuge seines Ausscheidens bereits 2018 zu einem Kurs von 37,05 Euro auszahlen lassen.

### 3. Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017)

Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem VWAP der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich auf 3.767 Tausend Euro, für Herrn Dr. Sigg auf 1.413 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände auf 1.884 Tausend Euro festgelegt. Der durch-

schnittliche beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach bei Herrn Dr. Sigg 5,39 Euro je Aktienoption. Für die übrigen Vorstandsmitglieder betrug der durchschnittliche Zeitwert zum Zusagezeitpunkt im Vorjahr 4,79 Euro je Aktienoption.

Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2018 keine weiteren MIP-2017-Aktienäquivalente zugeteilt. Insgesamt ergaben sich 2018 aus diesem Programm die in folgender Tabelle dargestellten Aufwände:

#### Darstellung Management Incentive Plan 2017

	<b>Bestand 31.12.2018 MIP-2017-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Erträge<sup>1</sup> aus MIP-2017-Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender seit 01.08.2018)	0	0
Karl-Heinz Streibich <sup>2</sup> (Vorstandsvorsitzender bis 31.07.2018)	252.548	840.773,56
Eric Duffaut <sup>2</sup> (bis 31.10.2018)	126.274	120.218,86
Dr. Wolfram Jost (bis 08.01.2019)	126.274	93.491,37
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	0	0
Dr. Stefan Sigg	94.706	90.574,05
Arnd Zinnhardt	126.274	186.947,09

<sup>1</sup> Die Erträge ergaben sich aus dem Rückgang des Aktienkurses der Software AG im Geschäftsjahr 2018.

<sup>2</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wurde für die Herren Streibich, Duffaut und Dr. Jost auf die Zeit bis zum Ablauf ihres jeweiligen Vorstandsvertrags verteilt.

### 4. Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018)

Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2018 (MIP 2018) wurde im Dezember 2017 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,3 Jahren bis zum 27. August 2021 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem VWAP der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2017 und beträgt 45,27 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2020, im Februar 2021, im Mai 2021 und im August 2021 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden

Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2019 bis zum 30. November 2020 den Basispreis von 45,27 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Sanjay Brahmawar auf 1.313 Tausend Euro und für den ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich auf 2.444 Tausend Euro sowie für die übrigen Vorstände auf 2.095 Tausend Euro festgelegt.

Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Zusage entsprach bei Herrn Brahmawar 4,20 Euro und für die übrigen Vorstände 6,72 Euro je Aktienoption.

Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2018 die folgenden MIP-2018-Aktienäquivalente zugeteilt, die zu folgenden Aufwänden führten:

#### Darstellung Management Incentive Plan 2018

	Im Jahr 2018 zugesagte MIP-2018- Aktien- äquivalente Anzahl	Bestand 31.12.2018 MIP-2018- Aktien- äquivalente Anzahl	Auf- wand aus MIP-2018- Aktien- äquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar <sup>1</sup> (Vorstandsvorsitzender seit 01.08.2018)	70.228	70.228	16.791,04
Karl-Heinz Streibich <sup>2</sup> (Vorstandsvorsitzender bis 31.07.2018)	0	117.820	134.550,71
Eric Duffaut (bis 31.10.2018)	0	0	-4.062,71
Dr. Wolfram Jost (bis 08.01.2019)	0	0	-3.173,00
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	0	0	0
Dr. Stefan Sigg	0	100.988	42.179,49
Arnd Zinnhardt	0	100.988	42.179,49

<sup>1</sup> Da Herr Brahmawar am 1. August 2018 in die Software AG eintrat, erhielt er, so wie die anderen Vorstandsmitglieder auch, einen Teil der Anzahl des bisherigen Vorstandsvorsitzenden, der bereits im Dezember 2017 die Aktienoptionen des MIP 2018 erhielt.

<sup>2</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wird für Herrn Streibich auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags am 31. Juli 2018 verteilt.

Die Gesamtbezüge des Vorstands, die Angaben über die Bezüge ehemaliger Mitglieder des Vorstands und die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder sind im Konzernanhang sowie im Anhang der Software AG (Einzelabschluss) enthalten.

## Sonstige Vergütungskomponenten

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 eineinhalb bis drei 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.

Die Abfindungszahlung im Falle einer nicht durch das Vorstandsmitglied zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Vorstandsienstvertrages ist auf die Zielvergütung für ein bzw. zwei Jahre, maximal jedoch die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt. In einem mittlerweile beendeten Vorstandsienstvertrag ist die Abfindungszahlung auf eine Jahreszielvergütung, nicht aber auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt.

Im Krankheitsfall werden den Mitgliedern des Vorstands die Bezüge auf der Grundlage der Jahreszielvergütung in voller Höhe für die Dauer von sechs 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 dritten Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde. Die dauernde Arbeitsunfähigkeit liegt in diesem Sinne vor, wenn das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhalten zwei deutsche Vorstandsmitglieder eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 14,5 (Vj. 14,2) Tausend Euro, ein deutsches Vorstandsmitglied 13,2 (Vj. 13,0) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 19,5 (Vj. 28,5) 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. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft eine Director-&-Officer-(D&O) Versicherung, in deren Schutz auch die Vorstandsmitglieder einbezogen sind; der Selbstbehalt liegt bei 10 Prozent des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

Für die deutschen Vorstandsmitglieder besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslange Altersrente zusagt. Die Altersrente beträgt bei zwei Vorstandsmitgliedern monatlich 14,5 (Vj. 14,3) Tausend Euro und bei einem Vorstandsmitglied monatlich 13,2 (Vj. 13,0) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt monatlich 19,5 (Vj. 28,5) Tausend Euro. Die Altersrente des vormaligen 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 Vorstandsmitglied 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 Vorstandsmitglied der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen. Im Rahmen der Flexibilisierung der Altersversorgung wurde den damaligen Vorständen im Geschäftsjahr 2015 die Möglichkeit eingeräumt, statt der Rentenzahlungen die Altersversorgung in Form einer einmaligen Kapitalleistung auszuzahlen. Der Wert dieser einmaligen Kapitalleistung richtet sich nach dem Rückkaufswert der zur Rückdeckung der Pensionsansprüche durch die Gesellschaft abgeschlossenen, an die Vorstände verpfändeten Lebensversicherungen. Diese Optionsausübung zur einmaligen Kapitalleistung muss vom Berechtigten bis zu drei Monate und einer Woche vor dem regulären Rentenbeginn gegenüber der Gesellschaft erklärt werden.

Die Ansprüche auf Alters- und Berufsunfähigkeitsrente des amerikanischen Vorstandsmitglieds werden aus dem für die US-amerikanischen Mitarbeiter gültigen Sozialversicherungssystem bedient.

Die Ansprüche auf Alters- und Berufsunfähigkeitsrente des ehemaligen französischen Vorstandsmitglieds wurden aus dem für die Mitarbeiter der Gesellschaft in Frankreich gültigen Sozialversicherungssystem bedient.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2018 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2018 stellen sich wie folgt dar:

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensions- zusagen 2018	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2018
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender seit 01.08.2018)	274.503,00	274.503,00
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender bis 31.07.2018)	780.307,00	10.517.664,00
Eric Duffaut (bis 31.10.2018)	0	0
Dr. Wolfram Jost (bis 08.01.2019)	762.459,00	2.725.840,00
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	0	0
Dr. Stefan Sigg	459.372,00	869.023,00
Arnd Zinnhardt	849.472,00	3.584.380,00

Darüber hinaus kann einem deutschen Vorstandsmitglied mit einer Dienstzugehörigkeit als Vorstandsmitglied von mehr als drei Jahren im Ermessen der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt werden, auf Teile seiner 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 drei 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 Vorstandmitglieder Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens bzw. einer entsprechenden Kfz-Pauschale.

Weitere Zusagen auf Abfindungen, für den Fall der Nichtverlängerung des Dienstvertrages oder bei Anteilseignerwechsel auf Überbrückungsgelder, für 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 2017

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2017 sind in den Gesamtübersichten gemäß DCGK 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 2017 gesondert dargestellt:

Aus dem MIP V resultierten im Geschäftsjahr 2017 die folgenden Aufwände:

	<b>Im Jahr 2017 zugesagte MIP-V-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP-V-Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.622.255,59
Eric Duffaut	0	1.012.328,45
Dr. Wolfram Jost	0	811.127,79
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	0	0,00
Arnd Zinnhardt	0	811.127,79

Aus dem MIP 2016 resultieren im Geschäftsjahr 2017 die folgenden Aufwände:

	<b>Im Jahr 2017 zugesagte MIP-2016-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP-2016-Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.449.867,53
Eric Duffaut	0	790.159,38
Dr. Wolfram Jost	0	624.649,07
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	0	0,00
Arnd Zinnhardt	0	624.649,07

Aus dem MIP 2017 wurden im Geschäftsjahr 2017 die folgenden MIP-2017-Aktienäquivalente zugeteilt, die zu folgenden Aufwänden führten:

### Darstellung MIP 2017

	<b>Im Jahr 2017 zugesagte MIP-2017-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP-2017-Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.423.088,48
Eric Duffaut	0	498.335,78
Dr. Wolfram Jost	0	389.333,52
Dr. Stefan Sigg <sup>1</sup> (seit 01.04.2017)	94.706	239.374,14
Arnd Zinnhardt	0	389.333,52

<sup>1</sup> Da Herr Dr. Sigg am 1. April 2017 in die Gesellschaft eintrat, erhielt er 75 Prozent der jeweils an die anderen Vorstandsmitglieder (ohne Vorstandsvorsitzenden) bereits im Dezember 2016 ausgegebenen Aktienoptionen des MIP 2017.

Aus dem MIP 2018 wurden im Geschäftsjahr 2017 die folgenden MIP-2018-Aktienäquivalente zugeteilt, die zu folgenden Aufwänden führten:

### Darstellung MIP 2018

	<b>Im Jahr 2017 zugesagte MIP-2018-Aktien- äquivalente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP 2018 Aktien- äquivalenten in EUR</b>
Karl-Heinz Streibich <sup>1</sup> (Vorstandsvorsitzender)	117.820	18.320,74
Eric Duffaut	100.988	4.062,71
Dr. Wolfram Jost	100.988	3.173,00
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	100.988	3.173,00
Arnd Zinnhardt	100.988	3.173,00

<sup>1</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wird für Herrn Streibich auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags am 31. Juli 2018 verteilt.

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2016 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2017 stellen sich wie folgt dar:

	<b>Veränderung Barwert (DBO) aus Pensions- zusagen 2017 in EUR</b>	<b>Barwert der Pensions- zusagen 31.12.2017 in EUR</b>
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	-150.521,00	9.737.357,00
Eric Duffaut	0,00	0,00
Dr. Wolfram Jost	189.288,00	1.963.381,00
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	409.651,00	409.651,00
Arnd Zinnhardt	302.936,00	2.734.908,00

## Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats umfasst eine feste kurzfristige Vergütung. Die Arbeit in den Ausschüssen (Personalausschuss, Prüfungsausschuss, Strategieausschuss, Vermittlungsausschuss sowie im Nominierungsausschuss) wird gesondert vergütet.

Die feste kurzfristige jährliche Vergütung je Aufsichtsratsmitglied beträgt 66.000 (Vj. 66.000) Euro. Die Gesamtvergütung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2018 betrug 614 (Vj. 612) Tausend Euro.

### Vergütung Vorsitzender/Stellvertreter

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das 2,2-Fache und jeder Stellvertreter das 1,5-Fache der Vergütung.

### Sonstige Regelungen

Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jede persönliche Teilnahme an einer Präsenzsitzung seiner Ausschüsse ein Sitzungsgeld von 2.000 Euro. Für mehrere Sitzungen eines Ausschusses, die an einem Tag stattfinden, oder für eine Sitzung, die an aufeinanderfolgenden Tagen stattfindet, wird Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Für Ausschussvorsitzende beträgt das Sitzungsgeld 4.000 Euro. Diese Regelung trat am 1. Januar 2017 in Kraft.

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 2018 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	145.200,00	40.000,00	185.200,00
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	99.000,00	20.000,00	119.000,00
Eun-Kyung Park	66.000,00	12.000,00	78.000,00
Alf Henryk Wulf	66.000,00	20.000,00	86.000,00
Markus Ziener	66.000,00	8.000,00	74.000,00
Christian Zimmermann	66.000,00	6.000,00	72.000,00

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist im Konzernanhang und im Anhang der Software AG (Einzelabschluss) enthalten.

Die Vorjahresvergütung 2017 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	145.200,00	40.000,00	185.200,00
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	99.000,00	20.000,00	119.000,00
Eun-Kyung Park	66.000,00	10.000,00	76.000,00
Alf Henryk Wulf	66.000,00	20.000,00	86.000,00
Markus Ziener	66.000,00	8.000,00	74.000,00
Christian Zimmermann	66.000,00	6.000,00	72.000,00

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind in den Schutz der von der Gesellschaft unterhaltenen Director- & Office(D&O)-Versicherung einbezogen. Der Selbstbehalt beträgt 10 Prozent des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der jährlichen Vergütung.

# ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

## Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG beträgt 74.000.000 Euro vor Abzug eigener Anteile und ist in 74.000.000 auf den Namen 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 kein bedingtes Kapital.

## Genehmigtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 besteht ein genehmigtes Kapital. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmal oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

## Aktienrückkauf

Darüber hinaus ist die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 30. Mai 2021 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 Konzernanhang unter [Ziffer \[29\]](#) enthalten.

[S. 191](#)

## Bedeutende Aktionäre

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 34 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 der Software AG 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 200,0 (Vj. 210,0) 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 eineinhalb (in drei Vorstandsdiensverträgen) bzw. drei Jahresgehältern (in einem Vorstandsdiensvertrag) 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.

Die Stock Appreciation Rights, welche die Gesellschaft unter den Management-Incentive-Plänen 2017 und 2018 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwertes an die entsprechenden Teilnehmer.

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

# ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG



Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung am 7. Februar 2019 abgegeben und am 28. Februar 2019 auf der Homepage unter <https://investors.softwareag.com/de/corporate-governance/governance-statement> der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.



Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 30. Januar/1. Februar 2019 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter <https://investors.softwareag.com/de/corporate-governance/compliance-declaration> veröffentlicht wurde.



# BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

---

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

## VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

---

### PPRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Jahresabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2018 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht der Software Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft. Die unter „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2018 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen

gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der unter „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

### GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

#### BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGSACHVERHALTE IN DER PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Wir haben folgenden Sachverhalt als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert:

#### WERTHALTIGKEIT DER ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN UND DER AUSLEIHUNGEN AN SOWIE DER FORDERUNGEN GEGEN VERBUNDENE UNTERNEHMEN

##### Sachverhalt

Im Jahresabschluss der Software AG werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen und Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 764 Mio. (83 % der Bilanzsumme) und im Umlaufvermögen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 62 Mio. (7 % der Bilanzsumme) ausgewiesen. Die Beurteilung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Ausleihungen an bzw. Forderungen gegen verbundene Unternehmen verlangt eine Vielzahl von Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter. Grundlage der Beurteilung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung oder eine Wertaufholung dieser Posten bestehen, sowie auch für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte sind die künftigen Zahlungsströme, die sich aus den von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen für die jeweiligen Unternehmen ergeben. Diesen Planungsrechnungen liegen Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung

sowie über Umsatz- und Margenentwicklungen zugrunde.

Aufgrund der mit den Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter verbundenen Unsicherheit und der betragsmäßigen Höhe der Bilanzposten, waren die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen und Ausleihungen an verbundene Unternehmen sowie der Forderungen an verbundene Unternehmen im Rahmen unserer Prüfung besonders wichtige Sachverhalte.

Die Angaben der Software AG zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen und den Ausleihungen an bzw. den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind im Abschnitt „Erläuterungen zur Bilanz“ in den Unterabschnitten „Finanzanlagen“ und „Forderungen gegen verbundene Unternehmen“ des Anhangs enthalten.

##### Prüferische Reaktion und Erkenntnisse

Wir haben die im Rahmen der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen und Ausleihungen an bzw. Forderungen gegen verbundene Unternehmen getroffenen Ermessensentscheidungen und Schätzungen der gesetzlichen Vertreter nachvollzogen. Zunächst haben wir den Prozess der gesetzlichen Vertreter zur Identifizierung von Anhaltspunkten für eingetretene Wertminderungen oder notwendige Wertaufholungen aufgenommen und gewürdigt, ob die Vorgehensweise geeignet ist, um objektive Hinweise auf Änderungen der beizulegenden Zeitwerte zu erkennen. Wir haben ein Verständnis der Planungssystematik und des Planungsprozesses sowie der wesentlichen von den gesetzlichen Vertretern in den Planungen getroffenen Annahmen und Erwartungen erlangt und uns anhand einer Analyse von Plan-Ist-Abweichungen in der Vergangenheit von der Planungstreue der Gesellschaften überzeugt. Ferner haben wir die Berechnungsmethodik zur Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Posten nachvollzogen und die Angemessenheit des angewandten Bewertungsverfahrens beurteilt. Anschließend haben wir die den Planungen zugrunde liegenden Annahmen kritisch hinterfragt.

Insgesamt konnten wir uns davon überzeugen, dass die von den gesetzlichen Vertretern bei der Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Bilanzposten getroffenen Annahmen und die ver-



wendeten Bewertungsparameter nachvollziehbar sind und innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

#### SONSTIGE INFORMATIONEN

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die in Abschnitt „Zusammengefasste nicht-finanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung
- auf die in Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des zusammengefassten Lageberichts verwiesene, gesondert veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zusammengefassten Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

#### VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN JAHRESABSCHLUSS UND DEN ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür,

dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

## VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSS-PRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei

Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben

sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

## SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

---

### ÜBRIGE ANGABEN GEMÄSS ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 10. September 2018 vom Prüfungsausschuss beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 1997 als Abschlussprüfer der Software AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

## VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

---

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Pfeiffer.

Berlin, 4. März 2019

BDO AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Eckmann  
Wirtschaftsprüfer

gez. Pfeiffer  
Wirtschaftsprüfer

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

Vorstand und Aufsichtsrat erklären hiermit, dass seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 31. Januar/ 1. Februar 2018 den Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 entsprochen wurde und zukünftig den Empfehlungen der Fassung vom 7. Februar 2017 entsprochen wird, jeweils mit den nachfolgend dargestellten Ausnahmen.

- (a) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 6 DGCK sind für die variablen Vergütungskomponenten keine betragsmäßige, sondern prozentuale Höchstgrenzen festgelegt, aus denen eine betragsmäßige Höchstgrenze berechnet werden kann. Eine explizit betragsmäßige Höchstgrenze für die Gesamtvergütung ist nicht festgesetzt; daher wird vorsorglich eine Abweichung von Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 6 DGCK erklärt.
- (b) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 S. 1, S.3 und Absatz 5 DCGK ist in allen Vorstandsdiensverträgen das Jahreszieleinkommen die Bemessungsgrundlage für die Abfindungs-Caps (einschließlich des Abfindungs-Caps im Falle des Kontrollwechsels), um auch im Falle eines unterjährigen Ausscheidens eine einfache und eindeutige Berechnungsgrundlage zu haben.
- (c) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 S. 1 DCGK war bis 31. Oktober 2018 in einem Vorstandsdiensvertrag die Abfindungszahlung nicht auch auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt.

Darmstadt, den 30. Januar/ 1. Februar 2019

Software AG

Der Vorstand



Der Aufsichtsrat



## BERICHT DES AUFSICHTSRATS



**DR. ING. ANDREAS BERECKZY,**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Informationen zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats enthält der Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#).

[S. 214](#)

**Das Geschäftsjahr 2018 war für die Software AG ein Jahr des Wandels, das der Aufsichtsrat intensiv begleitet hat. Die Auswahl und die Bestellung des neuen Vorstandsvorsitzenden, Herrn Sanjay Brahmawar, wurde intensiv, sorgfältig und vertraulich von allen Mitgliedern des Aufsichtsrats unter Federführung des Personalausschusses vorgenommen. In zahlreichen Interviews und Besprechungen, auch außerhalb von Sitzungen, kam das Gremium zu einer einstimmigen Entscheidung. Mit der Akquisition von TrendMiner wurde der Bereich IoT & Analytics und mit der Akquisition von Built.io der Bereich Integration gestärkt. Der Aufsichtsrat hat die Übergabe der Amtsgeschäfte an den neuen Vorstandsvorsitzenden Sanjay Brahmawar ebenso aktiv begleitet wie die personellen Veränderungen im Vorstand und die Vorbereitungen zur strategischen Neuausrichtung.**

### Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2018 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Dabei war der Aufsichtsrat in alle Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die Software AG waren, unmittelbar eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in mündlichen und schriftlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Strategie, des Stands der Strategieumsetzung, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie der Compliance und stand dem Aufsichtsrat

in den Sitzungen für Fragen und Erörterungen zur Verfügung. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden detailliert erläutert.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstandsvorsitzenden und beriet mit ihm die Strategie, die Planung, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement sowie die Compliance der Software AG. Er wurde über wichtige Ereignisse unverzüglich durch den Vorsitzenden des Vorstands informiert. Das Verhältnis zwischen Vorstand und Aufsichtsrat war von enger, vertrauensvoller Kooperation und einem offenen, konstruktiven Dialog geprägt.

Die Beratungen im Aufsichtsrat erstreckten sich unter anderem auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens, die Maßnahmen der Strategieumsetzung und des Risikomanagements sowie personelle Veränderungen im Vorstand. Der Aufsichtsrat hat zusammen mit dem Vorstand die Quartals- und Halbjahresergebnisse und -berichte diskutiert und die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert. Geschäfte, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedurften, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden. Entscheidungsrelevante Unterlagen wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der jeweiligen Sitzung zugeleitet.

### Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr insgesamt zu sechs ordentlichen Sitzungen zusammengekommen, wobei pro Quartal mindestens eine Sitzung stattfand. Darüber hinaus führte der Aufsichtsrat drei außerordentliche Sitzungen durch, bei denen er in zwei Fällen von der satzungsgemäß eingeräumten Möglichkeit Gebrauch machte, die 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. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben mindestens an der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen, die innerhalb des Berichtsjahres stattfanden, teilgenommen.

Die Sitzungsteilnahme der Mitglieder an den im Geschäftsjahr 2018 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats wird in nebenstehender Tabelle dargestellt.

In seiner ersten Sitzung im Geschäftsjahr 2018, am **31. Januar 2018**, hat der Aufsichtsrat in Vorstandsangelegenheiten nach Vorbereitung und auf Empfehlung des

## Aufsichtsratssitzungen 2018

	31.01.2018	13.02.2018	15.03.2018	30.05.2018	19.07.2018	05.09.2018	08.10.2018	25.10.2018	03.12.2018
		Telefonische Sitzung				Telefonische Sitzung			
Bereczky	x	x (tel.)	x	x	x	x (tel.)	x	x	x
Falkenberg	x	x (tel.)	x	x	x	x (tel.)	x	x	x
Park	x	x (tel.)	x (tel.)*	x	x	x (tel.)	x	x	x
Wulf	x	x (tel.)	x	x	x	x (tel.)	x	x	x
Ziener	x	x (tel.)	x	x	e	x (tel.)	x	x	x
Zimmermann	x	x (tel.)	x	x	x	x (tel.)	x	x	x

e = entschuldigt    tel. = telefonische Teilnahme    \* = teilweise    = außerordentliche Sitzungen

Personalausschusses über die Bestellung eines neuen Vorstandsvorsitzenden beraten und Herrn Brahmawar mit Wirkung zum 1. August 2018 zum Mitglied des Vorstands und Vorstandsvorsitzenden bestellt. Ebenso hat der Aufsichtsrat die Ziele für die Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 festgelegt. Zudem hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 31. Januar 2018 unter anderem das vorläufige Ergebnis 2017 erörtert und Beschluss über das Budget 2018 gefasst.

In der außerordentlichen Sitzung am **13. Februar 2018** hat der Aufsichtsrat der Berufung von Herrn Karl-Heinz Streibich in den Aufsichtsrat der Siemens Healthineers AG zugestimmt.

In der Bilanzsitzung am **15. März 2018** wurden in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2017 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 der Berechnungen bestätigt hatten, die erzielte variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 fest.

Am **30. Mai 2018**, dem Tag der Hauptversammlung, kam der Aufsichtsrat auch zu einer Sitzung zusammen, in der unter anderem das Ergebnis des ersten Quartals 2018 diskutiert wurde. Außerdem beriet der Aufsichtsrat über den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der TrendMiner NV.

In seiner Sitzung am **19. Juli 2018** erörterte der Aufsichtsrat unter anderem die Ergebnisse des zweiten Quartals 2018 sowie des ersten Halbjahres 2018; zudem befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit dem aktuellen Stand der Strategieumsetzung und beriet vorbereitend die Akquisition von Built.io.

In der telefonischen Sitzung am **5. September 2018** befasste sich der Aufsichtsrat nochmals mit dem M&A-Projekt Built.io und stimmte nach eingehender Beratung dem Erwerb des Built.io-Geschäfts zu.

Die außerordentliche Aufsichtsratssitzung am **8. Oktober 2018** hatte unter anderem die Ergebnisse der Bestandsaufnahme durch den neuen Vorstandsvorsitzenden und das Projekt zur strategischen Neuausrichtung (Projektname Helix) zum Gegenstand.

In seiner Sitzung am **25. Oktober 2018** beriet der Aufsichtsrat nach Vorbereitung und auf Empfehlung des Personalausschusses über die Bestellung von Herrn John Schweitzer als neuen Vertriebsvorstand und stimmte den Bedingungen zur Vertragsbeendigung mit Herrn Eric Duffaut zu. Zudem behandelte der Aufsichtsrat in dieser Sitzung unter anderem die Ergebnisse des dritten Quartals 2018, erörterte den Stand des Projekts Helix sowie die Entwicklung der strategischen Partnerschaft ADAMOS. Besonderes Augenmerk legte der Aufsichtsrat in dieser Sitzung auf den Kartellfall in Spanien und ließ sich vom Vorstand alle eingeleiteten Maßnahmen erläutern, die zur Verhinderung von Wettbewerbsverstößen ergriffen worden sind. Dabei konnte sich der Aufsichtsrat davon überzeugen, dass die ergriffenen Compliance-Maßnahmen umfangreich und angemessen sind.

In seiner letzten Sitzung des Berichtsjahres am **3. Dezember 2018** hat sich der Aufsichtsrat unter anderem mit den ersten Zwischenergebnissen des Projekts Helix, den Änderungsvorschlägen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex zum Deutschen Corporate Governance Kodex sowie der Beendigung des Vorstandsmandats von Herrn Dr. Wolfram Jost beschäftigt. Zudem informierte sich der Aufsichtsrat über die Rechtsstreitigkeiten und Compliance-Fälle im Konzern.

## Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Personal-, einen Prüfungs- und einen Nominierungsausschuss errichtet. 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 berichtet regelmäßig im Aufsichtsratsplenum über das Ergebnis der jeweiligen Ausschusssitzungen. Jedes Aufsichtsratsmitglied hat innerhalb des Berichtsjahres an allen Sitzungen der Ausschüsse teilgenommen, denen es angehört.

Der **Personalausschuss** bereitet Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, soweit sie Regelungen zu Bezügen von Vorstandsmitgliedern oder Bestellungsbeschlüsse betreffen. Er hat drei Mitglieder und ist drittelmitbestimmt. Vorsitzender ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Personalausschuss tagte im Geschäftsjahr 2018 zehnmal. Der Personalausschuss befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands, insbesondere mit den Zielvereinbarungen der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 sowie 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 2017. Des Weiteren bereitete der Personalausschuss die Bestellung von Herrn Sanjay Brahmawar als neuen Vorstandsvorsitzenden und Herrn John Schweitzer als neuen Vertriebsvorstand vor. Der Personalausschuss hat die personellen Veränderungen im Vorstand eng und intensiv begleitet.

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

### Personalausschuss 2018

	25.01.2018	31.01.2018	13.02.2018	15.03.2018	19.04.2018	30.05.2018	19.07.2018	08.10.2018	25.11.2018	26.11.2018
Bereczky	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Falkenberg	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Wulf	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Der **Prüfungsausschuss** befasst sich mit Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, des Risikomanagements, der Halbjahres- und Quartalsberichte, der Abschlussprüfung, insbesondere der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sowie der internen Revision und der Compliance. Des Weiteren bereitet der Prüfungsausschuss die Diskussion und die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses vor. Der Prüfungsausschuss hat drei Mitglieder und ist drittelmitbestimmt. Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist Frau Eun-Kyung Park. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2017 dreimal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 13. März 2018 in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer mit dem Jahresabschluss und Lagebericht, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018 und der entsprechenden Beschlussempfehlung des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Darüber hinaus informierte sich der Prüfungsausschuss in dieser Sitzung über die interne Revision und Fragen der Compliance. Am 13. Juli 2018 beschäftigte sich der Prüfungsausschuss unter anderem mit den Prüfungsschwerpunkten der Abschlussprüfung 2018, den IFRS-15-Änderungen und dem Corporate-Social-Responsibility-Reporting (nichtfinanzielle Berichterstattung). Am 3. Dezember 2018 erörterte der Prüfungsausschuss in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer unter anderem die Ergebnisse der Vorprüfung und den Risikobericht. Des Weiteren wurde die Erbringung bestimmter Nichtprüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer erörtert und gebilligt.

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

### Prüfungsausschuss 2018

	13.03.2018	13.07.2018	03.12.2018
Park	x	x	x
Ziener	x	x	x
Zimmermann	x	x	x



Der **Nominierungsausschuss** hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Alle drei Mitglieder des Nominierungsausschusses (Dr. Andreas Berczky, Alf Henryk Wulf und Markus Ziener) sind Aktionärsvertreter. Vorsitzender des Nominierungsausschusses ist Herr Dr. Andreas Berczky. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr 2018 am 19. Juli 2018.

## Jahresabschlussprüfung

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2018 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg (nachfolgend BDO AG), erteilt. Die BDO AG prüft die Software AG seit dem Jahr 1997.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 sowie der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG geprüft worden. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Unterzeichner des Bestätigungsvermerks und innerhalb der BDO AG für die Prüfung zuständig sind die Herren Wirtschaftsprüfer Ralf Pfeiffer und Klaus Eckmann. Herr Klaus Eckmann ist zum zweiten Mal für die Prüfung zuständig und Herr Ralf Pfeiffer war erstmals bei der Prüfung des Jahresabschlusses 2015 tätig.

Die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat vorgelegt und sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem gesamten Aufsichtsrat und dem Vorstand durch die für die Durchführung der Prüfung verantwortlichen Wirtschaftsprüfer persönlich erläutert. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben die Berichte in ihren Sitzungen am 22. März 2019 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.

Die nichtfinanzielle Erklärung für das Geschäftsjahr 2018 ist von der BDO AG mit eingeschränktem Prüfungsumfang geprüft worden.

## Deutscher Corporate Governance Kodex

Auch im Geschäftsjahr 2018 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). So hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 1. Februar

2019 die jährliche Entsprechenserklärung (DCGK) verabschiedet.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch für das Jahr 2018 individuell ausgewiesen (siehe [Vergütungsbericht](#)). Hierzu finden die einschlägigen Mustertabellen des Deutschen Corporate Governance Kodex, in ihrer Form der Fassung des DCGK vom 7. Februar 2018, Verwendung. Das System der Vergütung der Mitglieder des Vorstands wurde im Jahr 2018 nicht verändert.

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

Über die Umsetzung des DCGK berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich im [Corporate-Governance-Bericht](#). Die Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft unter <https://investors.softwareag.com/de/corporate-governance/compliance-declaration> veröffentlicht.

## Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Herr Sanjay Brahmawar ist seit 1. August 2018 Mitglied des Vorstands und Vorstandsvorsitzender der Software AG. Herr John Schweitzer ist seit 1. November 2018 Mitglied des Vorstands der Software AG. Herr Streibich ist am 31. Juli 2018 aus dem Vorstand ausgeschieden. Herr Duffaut hat sein Mandat mit Wirkung zum 31. Oktober 2018 niedergelegt. Herr Dr. Jost hat sein Mandat mit Wirkung zum 31. Dezember 2018 niedergelegt. Ansonsten ergaben sich in Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG 2018 keine weiteren personellen Veränderungen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2018.

Darmstadt, 22. März 2019

Der Aufsichtsrat



**Dr. Andreas Berczky**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#) sowie im Internet unter [www.softwareag.com/de/company/management/svb/default](http://www.softwareag.com/de/company/management/svb/default).

[S. 124](#)

[S. 18](#)



[S. 214](#)



## Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2018 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 0,71 je Namensaktie auf das dividendenberechtigte Grundkapital ergibt bei 73.979.889 Stück dividendenberechtigten Aktien eine Verteilung an die Aktionäre von	€ 52.525.721,19
Gewinnvortrag	€ 32.994.511,39
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2018	€ 85.520.232,58

Der Gewinnverwendungsvorschlag berücksichtigt die im Besitz der Gesellschaft befindlichen, nicht dividendenberechtigten 20.111 eigenen Aktien zum 22. März 2019.

Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien kann sich bis zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in dem Umfang erhöhen oder vermindern, in dem die Gesellschaft weitere eigene Aktien erwirbt bzw. verwendet. In diesem Fall wird der Hauptversammlung bei gleich bleibendem Dividendenbetrag je dividendenberechtigter Stückaktie ein angepasster Gewinnverwendungsvorschlag unterbreitet werden.

Darmstadt, den 22. März 2019

Software AG

  
Der Aufsichtsrat

  
Der Vorstand

