

The background of the cover is an abstract, dynamic composition of thick, flowing lines. These lines are rendered in a vibrant color palette of blues, purples, and oranges, creating a sense of movement and depth. The lines curve and swirl across the page, with some appearing to recede into the distance while others come forward, giving the overall image a three-dimensional, liquid-like quality.

# 2019

**JAHRESABSCHLUSS**

**JAHRESABSCHLUSS**  
DER SOFTWARE AG  
ZUM 31. DEZEMBER 2019

# BILANZ

Zum 31. Dezember 2019 und 2018

## AKTIVA

in TEUR	2019	2018
<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	9.740	11.205
Geleistete Anzahlungen	382	1.189
	<b>10.122</b>	<b>12.394</b>
<b>Sachanlagen</b>		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	32.586	33.683
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.917	5.179
Anlagen im Bau	244	0
	<b>39.747</b>	<b>38.862</b>
<b>Finanzanlagen</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	688.358	731.969
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	31.776
Beteiligungen	3.058	2.064
Sonstige Ausleihungen	6.773	6.889
	<b>698.189</b>	<b>772.698</b>
	<b>748.058</b>	<b>823.954</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
<b>Vorräte</b>	<b>71</b>	<b>67</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	215	602
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	63.035	61.911
Sonstige Vermögensgegenstände	13.435	25.694
	<b>76.685</b>	<b>88.207</b>
<b>Wertpapiere</b>		
Sonstige Wertpapiere	<b>2.000</b>	<b>2.000</b>
<b>Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>	<b>13.824</b>	<b>4.694</b>
	<b>92.580</b>	<b>94.968</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>9.991</b>	<b>6.607</b>
	<b>850.629</b>	<b>925.529</b>

# BILANZ

Zum 31. Dezember 2019 und 2018

## PASSIVA

in TEUR	2019	2018
<b>A. Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	74.000	74.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-20	-20
	<b>73.980</b>	<b>73.980</b>
<b>Kapitalrücklage</b>	<b>104.309</b>	<b>104.341</b>
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Andere Gewinnrücklagen	2.972	2.972
<b>Gewinnrücklagen</b>	<b>4.638</b>	<b>4.638</b>
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>128.479</b>	<b>85.520</b>
davon aus Gewinnvortrag 32.994 (Vj. 35.829) TEUR		
	<b>311.406</b>	<b>268.479</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13.584	10.120
Steuerrückstellungen	14.410	16.026
Sonstige Rückstellungen	73.368	71.538
	<b>101.362</b>	<b>97.684</b>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	258.947	308.526
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.010	6.449
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	167.537	219.356
Sonstige Verbindlichkeiten	4.212	24.805
	<b>437.706</b>	<b>559.136</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>155</b>	<b>230</b>
	<b>850.629</b>	<b>925.529</b>

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Für die Geschäftsjahre 2019 und 2018

in TEUR	2019	2018
Umsatzerlöse	267.887	253.603
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	7	-3
Sonstige betriebliche Erträge	30.214	17.524
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 12.490 (Vj. 5.187) TEUR		
<b>Materialaufwand</b>		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-12.973	-7.948
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-90.485	-76.709
	<b>-103.458</b>	<b>-84.657</b>
<b>Personalaufwand</b>		
Löhne und Gehälter	-100.956	-104.907
Sozialabgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-17.105	-14.998
	<b>-118.061</b>	<b>-119.905</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.830	-8.452
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-58.353	-55.286
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 3.543 (Vj. 4.966) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	129.161	38.214
Erträge aus Gewinnabführung	19.639	22.924
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.347	2.175
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-47.411	0
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	-4
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.628	-3.141
davon aus Aufzinsung der Pensionsrückstellungen 631 (Vj. 921) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-15.329	-12.717
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>96.185</b>	<b>50.275</b>
Sonstige Steuern	-700	-584
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>95.485</b>	<b>49.691</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	32.994	35.829
Erwerb eigener Aktien	0	0
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>128.479</b>	<b>85.520</b>
<b>Bilanzgewinnverwendung</b>		
Bilanzgewinn	128.479	85.520
Dividende	-56.224 *	-52.526
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0 *	0
<b>Gewinnvortrag für das folgende Jahr</b>	<b>72.255</b>	<b>32.994</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 2019 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. 5 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 sowie der Rückstellungen. 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 abgeleisteten 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 haben für die Software AG keine Bedeutung, da zur Zeit keine Rechte mit möglicher Eigenkapitalabgeltung bestehen. 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.

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

#### Stichtagskurs

1 EUR	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung der Fremdwährung in %
US-Dollar	1,1234	1,1450	1,9 %
Brasilianischer Real	4,5157	4,4440	-1,6 %
Britisches Pfund	0,8508	0,8945	4,9 %
Australischer Dollar	1,5995	1,6220	1,4 %
Israelischer Schekel	3,8845	4,2972	9,6 %
Südafrikanischer Rand	15,7773	16,4594	4,1 %
Kanadischer Dollar	1,4598	1,5605	6,5 %

# 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 2019 in Höhe von 1.465 Tausend Euro resultiert mit 1.295 Tausend Euro aus dem Zugang entgeltlich erworbener Software und mit 2.760 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

#### 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 1.097 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2019 resultiert im Wesentlichen aus planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1.178 Tausend Euro.

**Die Entwicklung des Anlagevermögens**

in TEUR	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibung				Restbuchwerte		
	Stand am 01.01.2019	Zugang	Um- buchung	Abgang	Stand am 31.12.2019	Stand am 01.01.2019	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2019	Stand am 31.12.2019	Stand am 31.12.2018
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>											
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	50.120	440	1.152	-297	51.415	38.915	3.054	-294	41.675	9.740	11.205
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	0	16.095	16.095	0	0	16.095	0	0
Geleistete Anzahlungen	1.189	382	-1.152	-37	382	0	0	0	0	382	1.189
	<b>67.404</b>	<b>822</b>	<b>0</b>	<b>-334</b>	<b>67.892</b>	<b>55.010</b>	<b>3.054</b>	<b>-294</b>	<b>57.770</b>	<b>10.122</b>	<b>12.394</b>
<b>II. Sachanlagen</b>											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	62.617	81	0	0	62.698	28.934	1.178	0	30.112	32.586	33.683
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	25.604	4.375	0	-3.327	26.652	20.425	2.598	-3.288	19.735	6.917	5.179
Anlagen im Bau	0	244	0	0	244	0	0	0	0	244	0
	<b>88.221</b>	<b>4.700</b>	<b>0</b>	<b>-3.327</b>	<b>89.594</b>	<b>49.359</b>	<b>3.776</b>	<b>-3.288</b>	<b>49.847</b>	<b>39.747</b>	<b>38.862</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>											
Anteile an verbundenen Unternehmen	782.268	3.800	0	-402	785.666	50.300	47.411	-402	97.309	688.358	731.969
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	0	0	-31.776	0	0	0	0	0	0	31.776
Beteiligungen	4.328	1.000	0	-2.006	3.322	2.264	0	-2.000	264	3.058	2.064
Sonstige Ausleihungen	6.889	341	0	-457	6.773	0	0	0	0	6.773	6.889
	<b>825.261</b>	<b>5.141</b>	<b>0</b>	<b>-34.641</b>	<b>795.761</b>	<b>52.564</b>	<b>47.411</b>	<b>-2.402</b>	<b>97.573</b>	<b>698.189</b>	<b>772.698</b>
<b>Summe</b>	<b>980.886</b>	<b>10.663</b>	<b>0</b>	<b>-38.302</b>	<b>953.247</b>	<b>156.933</b>	<b>54.241</b>	<b>-5.984</b>	<b>205.190</b>	<b>748.058</b>	<b>823.954</b>

## Finanzanlagen

## Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 688.358)

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital <sup>a)</sup> 31.12.2019 in TEUR	Ergebnis <sup>a)</sup> 2019 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	582.968	109.747
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	400.814	84.009
3. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	79.048	8.536
4. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	71.654	9.934
5. Software AG Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	69.024	6.832
6. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	49.354	15.331
7. Software AG Government Solutions, Inc., Herndon, VA, USA	100	44.926	9.658
8. Software AG France S.A.S., Paris La Défense Cedex, Frankreich	100	25.004	2.889
9. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt	100	22.478	5.275 <sup>b)</sup>
10. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	22.263	2.040
11. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/SP, Brasilien	100	17.826	300
12. Software AG (Canada), Inc., Kitchener, Kanada	100	16.582	6.741
13. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	12.665	2.657
14. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Derarabisanahalli Bangalore, Indien	100	10.145	4.901
15. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100	9.629	1.013
16. Software AG (Gulf) S.P.C., Manama, Bahrain	100	7.210	2.404
17. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	6.777	857
18. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	100	6.417	5.126
19. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien	24	6.404	1.974
an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	76		
20. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	5.712	1.720
21. Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	100	5.543	2.244
22. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	5.384	55.447
23. Cumulocity GmbH, Düsseldorf	100	3.654	-3.601
24. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	3.373	313
25. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	3.130	1.692
26. Software A.G. Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	95	2.981	927
27. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	2.917	1.071
28. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	2.875	698
29. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	2.809	1.007
30. Software International FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	95	2.442	526
an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	5		
31. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	2.252	441
32. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Selangor, Malaysia	100	2.193	-197
33. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.125	0

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital <sup>a)</sup> 31.12.2019 in TEUR	Ergebnis <sup>a)</sup> 2019 in TEUR
34. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.068	0
35. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lissabon, Portugal	97	1.908	302
36. Limited Liability Company Software AG (RUS) Moskau, Russland	100	1.904	830
37. Software AG Korea Co., Ltd., Seoul, Südkorea	100	1.801	298
38. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	1.512	856
39. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss	55	1.508	761
40. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	1.329	1.127
41. PT SoftwareAG Indonesia Operations, Jakarta, Indonesien	99	1.229	1.084
42. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	1.082	-311
43. SAG LVG mbH, Darmstadt	100	959	0 <sup>b)</sup>
44. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	944	137
45. Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien	100	700	-782
46. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt	100	700	361
47. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	673	71
48. SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg	100	500	125
49. Operadora JackBe Mexico, Mexiko-Stadt, Mexiko	100	478	-3
50. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Košice, Slowakei	100	452	108
51. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland	100	412	140
52. SAG Cloud GmbH, Darmstadt	100	365	-8
53. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	278	11
54. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA	100	260	57
55. TrendMiner GmbH, Köln, Deutschland	100	223	368
56. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt	100	149	272 <sup>b)</sup>
57. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien (inaktiv)	100	129	4
58. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig	100	55	304
59. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien	100	50	-9
60. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100	35	-10
61. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	23	-5
62. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	15	-4
63. Software AG CLOUD APJ PTY LTD, North Sydney, Australien	100	14	0
64. Software AG España Consulting SL, Tres Cantos, Madrid, Spanien (Neugründung am 2. Dezember 2019)	100	3	0 <sup>c)</sup>
65. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	1	0
66. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	-1	-1
67. Software Dutch License Company C.V, Al's Gravenhage, Niederlande (liquidiert zum 29. März 2019)	99	-4	21
68. Alfabet Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi-Arabien	95	-175	-335
69. TrendMiner NV Hasselt, Belgien	100	-299	831
70. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-722	-12
71. TrendMiner B.V., BL Breda, Niederlande	100	-889	-347
72. TrendMiner Inc., Houston Texas, USA	100	-2.206	-525
73. Software AG (Hong Kong) Limited, Hongkong, China	100	-2.891	-148
74. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-5.568	-1.123

<b>Name/Sitz</b>	<b>Beteiligungs- grad* in %</b>	<b>Eigenkapital<sup>a)</sup> 31.12.2019 in TEUR</b>	<b>Ergebnis<sup>a)</sup> 2019 in TEUR</b>
75. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., North Sydney, Australien	100	-16.944	-2.075
76. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas/Venezuela (inaktiv)	100	0	0
77. Software AG Sydney PTY LTD, North Sydney, Australien (inaktiv)	100	0	0
78. IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi-Arabien (liquidiert zum 7. März 2019)	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 im Geschäftsjahr 2019 bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von - 43.611 Tausend Euro resultieren aus der unterjährigen Kapitalerhöhung in Höhe von 3.800 Tausend Euro, sowie aus der Abschreibung der Anteile der Cumulocity GmbH, Düsseldorf, Deutschland in Höhe von - 47.411 Tausend Euro auf den beizulegenden Zeitwert in Höhe von 10.000 Tausend Euro.

Des Weiteren ergab sich im Geschäftsjahr 2019 folgende Änderung ohne Auswirkung auf den Buchwert der Anteile an den verbundenen Unternehmen:

Zum 2. Dezember 2019 wurde die Software AG España Consulting SL, Tres Cantos, Madrid, Spanien, gegründet.

Die IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi-Arabien, wurde mit Wirkung zum 7. März 2019 liquidiert. Zum Zeitpunkt der Liquidation betrug der Buchwert 1 Euro (historische Anschaffungskosten 83 Tausend Euro).

## Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Das im Vorjahr unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesene Darlehen in Höhe von 31.776 Tausend Euro an die Software AG Inc., USA, wurde im Geschäftsjahr 2019 zurückgezahlt.

## Sonstige Ausleihungen

Die sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierungsfähigen Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 6.773 Tausend Euro.

# UMLAUFVERMÖGEN

## 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.

## Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen 13.053 (Vj. 25.471) Tausend Euro Derivate mit positivem Marktwert. Davon betreffen 12.933 (Vj. 25.025) Tausend Euro die Absicherung der Aktienoptionsprogramme (Management Incentive Plan, MIP) und 120 (Vj. 446) 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 63 (Vj. 88) Tausend Euro.

## EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2019 und 2018 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinn- rücklagen		
<b>Stand am 01.01.2018</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>
Optionsausübungen MIP III			-32				-32
Dividendenzahlung						-52.526	-52.526
Jahresüberschuss 2019						95.485	95.485
<b>Stand am 31.12.2019</b>	<b>74.000</b>	<b>-20</b>	<b>104.309</b>	<b>1.666</b>	<b>2.972</b>	<b>128.479</b>	<b>311.406</b>

Zum 31. Dezember 2019 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 20.111 (Vj. 20.111) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 20.111 (Vj. 20.111) Aktien).



## Grundkapital

Zum 31. Dezember 2019 beträgt das Grundkapital der Software AG 74.000 (Vj. 74.000) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 74.000.000 (Vj. 74.000.000) auf den Namen lautende Stückaktien zu je 1 Euro eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

## Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2019 sowie im Vorjahr bestand kein bedingtes Kapital.

## Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2019 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 2019 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 (0 per 31. Dezember 2019) 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 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 20.111 eigene Aktien mit einem Anteil von 20.111 Euro, entsprechend 0,03 Prozent am Grundkapital.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2019 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr, es ergaben sich im Geschäftsjahr 2019 keine Transaktionen.

Stichtag/Zeitraum	Aktienanzahl	Grund der Veränderung
Q1 2010	400.000	Aktienrückkauf
Q4 2010	-127.541	Verwendung im Rahmen des Erwerbs der IDS Scheer AG
Q2 2011	544.918	Aktiensplit 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>	
Q1 – Q4 2019	0	Keine Transaktionen
<b>31.12.2019</b>	<b>20.111</b>	

Zum 31. Dezember 2019 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 28. Mai 2019 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2018 in Höhe von 85.520 (Vj. 83.914) Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 52.526 (Vj. 48.085) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,71 (Vj. 0,65) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 32.994 (Vj. 35.829) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auf Basis der sich zum 2. März 2020 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2019 in Höhe von 128.479 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 56.224 Tausend Euro auszuschütten und 77.255 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,76 Euro je Aktie.

## Angaben gemäß § 160 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz

Folgende Gesellschaften haben uns im Geschäftsjahr 2019 oder zwischen dem 1. Januar 2020 bis zur Freigabe des Jahresabschlusses Mitteilungen nach den §§ 33, 34, 38 WpHG gemäß aktueller Fassung (§§ 21, 22, 25 WpHG gemäß alter Fassung; Fassung vor dem 3. Januar 2018) gemacht:

Gesellschaft	Gesamt-Stimmrechts-anteile	Datum der Veränderung	über-/ unterschrittene Schwelle
BlackRock Inc. (USA)	5,92 %	02. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	5,99 %	03. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,14 %	14. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,17 %	15. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)*	6,21 %	16. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	5,98 %	17. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)*	6,05 %	21. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,02 %	22. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,21 %	24. Januar 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)*	6,25 %	25. Januar 2019	5 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	3,09 %	30. Januar 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	2,84 %	04. Februar 2019	3 %
DWS Investment GmbH (Deutschland)	2,84 %	06. Februar 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	3,11 %	04. März 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	2,82 %	05. März 2019	3 %
BlackRock Inc. (USA)	6,35 %	18. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,22 %	19. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,09 %	20. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,08 %	21. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,06 %	25. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,04 %	28. März 2019	5 %
BlackRock Inc. (USA)	6,03 %	03. April 2019	5 %

<b>Gesellschaft</b>	<b>Gesamt-Stimmrechts-anteile</b>	<b>Datum der Veränderung</b>	<b>über-/unterschrittene Schwelle</b>
Axxion S.A. (Luxemburg)	2,97 %	11. April 2019	3 %
BlackRock Inc. (USA)	6,17 %	26. März 2019	5 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	3,36 %	25. April 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	2,96 %	29. April 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	3,27 %	30. April 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	2,95 %	01. Mai 2019	3 %
BlackRock, Inc. (USA)*	6,25 %	30. Mai 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)*	6,28 %	31. Mai 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)*	6,63 %	13. Juni 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)*	6,36 %	23. Juli 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	5,57 %	02. August 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)	4,98 %	13. August 2019	5 %
BlackRock, Inc. (USA)*	4,82 %	15. August 2019	5 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	3,02 %	12. September 2019	3 %
Finanzministerium im Namen des Staates Norwegen (Norwegen)	2,88 %	13. September 2019	3 %
Allianz Global Investors GmbH (Germany)	3,06 %	23. Oktober 2019	3 %
Schroders plc.	4,01 %	29. Januar 2020	3 %
BlackRock, Inc.	3,18 %	05. Februar 2020	3 %
Schroders plc.*	4,93 %	07. Februar 2020	3 %
Schroders plc.*	4,93 %	07. Februar 2020	3 %
Schroders plc.*	5,04 %	12. Februar 2020	5 %

\*) Freiwillige Konzernmitteilung mit Schwellenberührung nur auf Ebene Tochterunternehmen

Diese Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 40 Abs. 1 WpHG abrufbar unter:

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

Zum 31. Dezember 2019 bestehen damit die folgenden Beteiligungen, die nach § 33 Abs. 1 WpHG gemäß aktueller Fassung (§ 21 alte Fassung) der Software AG mitgeteilt worden sind:

<b>Gesellschaft</b>	<b>Stimmrechts-anteil</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, deren Angehörige sowie an einzelne Mitarbeiter in Führungspositionen. Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die „Richttafeln 2018 G“ von Klaus Heubeck in der Fassung vom Oktober 2018 verwendet.

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p. a.: 2,71 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 2019 verrechneten Beträge:

<b>in TEUR</b>	
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	34.757
Verrechnetes Deckungs-/Planvermögen	-21.173
<b>Pensionsrückstellungen</b>	<b>13.584</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, einschließlich der Auswirkungen der Änderungen des Abzinsungssatzes, und Erträge aus dem zu verrechnenden Vermögen saldiert:

<b>in TEUR</b>	
Ertrag aus Deckungs-/Planvermögen	326
Zinsaufwand aus Aufzinsung	-957
	<b>-631</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 (1,97 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.443 (Vj. 4.651) Tausend Euro.

## Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für variable Vergütungsbestandteile (22.676 Tausend Euro) sowie Rückstellungen für Tantiemen (22.225 Tausend Euro).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (7.343 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 Bewertungsfragen 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. In 2019 hat sich das Verfahren nicht wesentlich bewegt.

Im Zusammenhang mit der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller die gerichtliche Überprüfung des festgesetzten Umtauschverhältnisses und Korrektur durch bare Zuzahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Mit Beschluss vom 15. März 2013 hat das Landgericht Saarbrücken die Börsenwertrelation als das für die Bewertung anzuwendende Verfahren erklärt und für jede Aktie von außenstehenden Aktionären eine bare Zuzahlung in Höhe von 7,22 Euro zuzüglich Zinsen festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro zuzüglich Zinsen. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Rechtsmittel eingelegt. Im dritten Quartal 2017 hat der vom Gericht bestellte Sachverständige sein Gutachten vorgelegt. Zu diesem hat auch die Software AG im vierten Quartal 2017 detailliert Stellung genommen. Das Gericht hat am 12. Januar 2018 beschlossen, dass der Sachverständige sein Gutachten in einem Anhörungstermin erläutern und es terminvorbereitend schriftlich ergänzen soll. Die Ergänzung ist noch nicht erfolgt. 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 19.046 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 18.490 Tausend Euro verrechnet.

## VERBINDLICHKEITEN

### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 258.947 Tausend Euro 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 58.945 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 im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegenen Dividendenzahlungen von verbundenen Unternehmen führten im Geschäftsjahr 2019 zu erhöhten Tilgungen von Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Tochtergesellschaften und somit zu einem Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 51.819 Tausend Euro.

### Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. Dezember 2019 auf 4.212 (Vj. 24.805) Tausend Euro. Der Rückgang in Höhe von 20.593 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus der Auszahlung der Zusage für den MIP 2016 in Höhe von 13.453 Tausend Euro sowie der zum 31. Dezember 2018 noch ausstehenden restlichen Kaufpreiszahlung in Höhe von 5.000 Tausend Euro für den Erwerb der Anteile an der TrendMiner NV, Hasselt, Belgien.



## VOLUMEN UND BEWERTUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2018. 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				2019	2018		
<b>Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung</b>							
Devisentermingeschäfte	16.528	666	-51	Dez 2020	64.037	211	-629
<b>Als Bewertungseinheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte</b>							
davon							
Aktienderivate (PPS)	18.619	120	-1.815	Feb 2022	18.777	446	-2.554
Aktienderivate (MIP)	86.369	3.680	0	Mrz 2023	103.788	4.959	0
<b>Aktienderivate ohne Sicherungsbeziehung</b>							
Forderungen aus fälligen Aktienderivaten (MIP)	0	0	0	-	7.782	10.647	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. Die tatsächliche Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung wird anhand eines Vergleichs der kumulierten Marktwertänderungen der Verpflichtung mit den kumulierten Marktwertänderungen der Sicherungsgeschäfte regelmäßig überprüft. Die Überprüfungen ergaben eine sehr hohe Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. 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	2019	2018
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	3.600	3.793

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 Spanien, USA, den Niederlanden, Belgien sowie Südafrika und gegenüber Lieferanten in Deutschland, Südafrika, Italien, Großbritannien und Malaysia 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	2020	>1 Jahr	Gesamtverpflichtung*)
Fahrzeuge	2.190	2.189	4.379
Gebäude	909	2.114	3.023
Sachversicherungen	512	0	512
Geräte	162	243	405
<b>Gesamt</b>	<b>3.773</b>	<b>4.546</b>	<b>8.319</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	2019	2018
<b>AKTIVA</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	63.035	61.911
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	55.399	56.858
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Darlehen	7.636	5.053
Sonstige Vermögensgegenstände	13.435	25.694
<b>PASSIVA</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	258.947	308.526
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	83.947	108.526
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	175.000	100.000
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	0	100.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.010	6.449
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	7.010	6.365
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	84
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	167.537	219.356
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	167.537	219.356
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	3.492	5.060
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	3.492	5.060
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Cashpooling	87.053	147.214
davon Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aus Darlehen	76.992	67.082
Sonstige Verbindlichkeiten	4.212	24.805
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	4.212	24.805
davon aus Steuern	1.846	4.303

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TEUR	2019	2018
Sonstige betriebliche Erträge	30.214	17.524
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	12.490	5.187
Sonstige betriebliche Aufwendungen	58.353	55.286
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen	3.543	4.966
Personalaufwand	118.061	119.905
davon für Altersversorgung	4.488	3.532
Erträge aus Beteiligungen	129.161	38.214
davon aus verbundenen Unternehmen	129.161	38.214
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.347	2.175
davon aus verbundenen Unternehmen	1.127	1.945
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2.628	3.141
davon an verbundene Unternehmen	1.044	1.392
davon aus Aufzinsung	631	921

## ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

### Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2019	2018
Dienstleistungen	108.369	99.431
Wartung	105.786	102.801
Nutzungsüberlassung	48.253	46.999
Software as a Service (SaaS)	5.479	4.372
	<b>267.887</b>	<b>253.603</b>
davon:		
Inland	45.591	44.669
USA	86.922	81.030
Großbritannien	16.094	16.478
Spanien	11.135	11.529
Israel	10.980	6.870
Brasilien	10.291	11.748
Sonstiges Ausland	86.874	81.279

## Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 12.490 (Vj. 5.187) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 8.362 (Vj. 2.657) Tausend Euro, Erträge aus der Nachberechnung an Tochtergesellschaften (periodenfremde Erträge) in Höhe von 3.071 (Vj. 0) Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (periodenfremde Erträge) in Höhe von 2.987 (Vj. 2.899) Tausend Euro sowie Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 2.464 (Vj. 2.258) 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, Hostingkosten im Zusammenhang mit dem Cloud-Geschäft sowie auf Kosten im Zusammenhang mit konzerninternen IT-Leistungen.

## Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2019 auf 118.061 (Vj. 119.905) Tausend Euro. Der Rückgang in Höhe von 1.844 Tausend Euro resultiert u. a. mit 3.176 Tausend Euro aus gegenüber dem Vorjahr reduzierten Aufwendungen aus den aktienorientierten Vergütungsprogrammen. Dem stehen erhöhte Aufwendungen in Höhe von 3.200 Tausend Euro im Zusammenhang mit einer Abfindung an ein Vorstandsmitglied gegenüber (siehe hierzu auch Vergütungsbericht).

## Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Kosten für Computer/EDV 12.075 (Vj. 9.903) Tausend Euro, Intercompany-Verrechnungen 11.352 (Vj. 9.419) Tausend Euro, Rechts- und Beratungskosten 7.235 (Vj. 6.155) Tausend Euro, Kosten für Marketing 5.951 (Vj. 4.485) Tausend Euro, Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen 5.596 (Vj. 8.080) Tausend Euro sowie Kursverluste aus Intercompany-Transaktionen 3.543 (Vj. 4.966) 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:

	in TEUR
Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	84.836
Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	23.300
SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	5.463
Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	5.166
Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	3.973
Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	1.245
Software AG Polska Sp. z.o.o., Warschau, Polen	1.011
Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	962
Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	887
Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	870
Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	800
Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	383
Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	265

## Ergebnis aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2019 Erträge aus Gewinnabführungen in Höhe von 19.639 (Vj. 22.924) Tausend Euro vereinnahmt.

## Abschreibungen auf Finanzanlagen

Die Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe 47.411 (Vj. 0) Tausend Euro resultieren aus der Abschreibung der Anteile der Cumulocity GmbH, Düsseldorf, Deutschland (siehe Veränderung bei den Anteilen an verbundene Unternehmen).

## Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2019 in Höhe von minus 1.281 (Vj. -966) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 1.347 (Vj. 2.175) Tausend Euro enthalten, die sich wie im Vorjahr zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 2.628 (Vj. 3.141) Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

## Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 13.761 (Vj. 12.481) Tausend Euro das laufende Jahr und mit 1.568 (Vj. 236) Tausend Euro Vorjahre.

# SONSTIGE ANGABEN

## AKTIENOPTIENSPROGRAMME

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr 2019 ein Aufwand in Höhe von 10.489 (Vj. 10.935) Tausend Euro. Es wurden keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungstransaktionen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

### Management Incentive Plan 2019

Im Mai und im Juni 2019 wurden erstmalig Rechte unter dem neuen Management Incentive Plan 2019 an Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen zugeteilt.

Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights "SARs"), zum einen „Retention Shares“ („RSARs“) und zum anderen Performance Shares („PSARs“).

Beide Formen gewähren in Abhängigkeit bestimmter Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem über 20 Handelstage gemittelten Aktienkurs zum Fälligkeitszeitpunkt entspricht.

Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen 0 und zwei liegen.

Die Outperformance wird wie folgt berechnet:

$$\frac{[(\text{Durchschnittlicher Abrechnungskurs für PSARs abzüglich Basispreis}) \div \text{den Basispreis}] \text{ abzüglich } [(\text{endgültiger Referenzindexpreis abzüglich anfänglicher Referenzindexpreis}) \div \text{den Anfangsindex Referenzindexpreis}]}$$

Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

Der zu berücksichtigende Faktor ergibt sich wie folgt aus der errechneten Outperformance:

Outperformance	Faktor
≥ 20 %	2
< 20 % ≥ 18 %	1,9
< 18 % ≥ 16 %	1,8
< 16 % ≥ 14 %	1,7
< 14 % ≥ 12 %	1,6
< 12 % ≥ 10 %	1,5
< 10 % ≥ 8 %	1,4
< 8 % ≥ 6 %	1,3
< 6 % ≥ 4 %	1,2
< 4 % ≥ 2 %	1,1
< 2 % ≥ 0 %	1,0
< 0 %	0

	PSARs	RSARs 1. Tranche	RSARs 2. Tranche	RSARs 3. Tranche	RSARs 4. Tranche
Laufzeit der Rechte (Auszahlungstermin)	März 2023	März 2020	März 2021	März 2022	März 2023
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019 (in EUR)	17,72	30,93	30,41	29,76	29,01
Anzahl im Geschäftsjahr 2019 zugeteilter Rechte	152.693	65.077	65.077	65.077	116.828
Im Geschäftsjahr 2019 verfallene Rechte	-10.565	-3.523	-3.523	-3.523	-8.401
Zum 31.12.2019 ausstehende Rechte	142.128	61.554	61.554	61.554	108.427
Obergrenze je Recht (in EUR)	73,80	73,80	73,80	73,80	73,80

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

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2019 ein Aufwand in Höhe von 5.028 Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Aufwand in Höhe von 4.988 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 39 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2019 4.988 Tausend Euro.

## 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 2019 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>
Gewährt	0
Verfallen	-219.000
<b>Bestand zum 31.12.2019</b>	<b>1.155.808</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 2019 bzw. 31. Dezember 2018 betragen:

in EUR	2019	2018
Tranche 1	0,29	1,02
Tranche 2	0,50	1,23
Tranche 3	0,73	1,43
Tranche 4	0,88	1,51

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2019 ein Aufwand in Höhe von 2.268 (Vj. 3.943) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 194 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 2.462 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2019 395 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.

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

Für Vorstandsmitglieder ist die Auszahlung des Ausübungsgewinns an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde lag bei einem Kurs von 39,82 Euro abzüglich seit Programmbeginn gezahlter Dividenden. Diese wäre erreicht worden, wenn der tägliche VWAP der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum in 2019 den definierten Kurs überstiegen hätte. Da die Ausübungshürde in 2019 nicht erreicht wurde, sind alle Rechte der Vorstandsmitglieder wertlos verfallen.

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 2019 und 2018 wie folgt entwickelt:

<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>
Gewährt	0
Verfallen	-1.162.576
<b>Bestand zum 31.12.2019</b>	<b>540.525</b>

Die zum 31. Dezember 2019 ausstehenden Rechte verteilen sich wie folgt auf die Tranchen:

	<b>Anzahl Rechte</b>	<b>Restlaufzeit in Jahren</b>
Tranche 1	0	N/A
Tranche 2	180.175	2 Monate
Tranche 3	180.175	5 Monate
Tranche 4	180.175	8 Monate

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 2019 bzw. 31. Dezember 2018 betragen:

<b>in EUR</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Tranche 1	0*	2,05
Tranche 2	0,38	2,35
Tranche 3	1,19	2,58
Tranche 4	1,68	2,57

\*) wertlos verfallen

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2019 ein Aufwand in Höhe von 539 (Vj. 2.092 ) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus einem Ertrag in Höhe von 2.346 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 2.885 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2019 504 (Vj. 2.850) 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 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 Auszahlungsbetrag pro Recht betrug 35,49 Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2019 ein Aufwand in Höhe von 123 (Vj. -753) Tausend Euro.

Die Verbindlichkeit entsprechend dem Auszahlungsbetrag in Höhe von 13.555 Tausend Euro wurde im Januar 2019 an die Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter ausgezahlt. Zeitgleich erfolgte der Zahlungseingang aufgrund der Ansprüche aus der Sicherung in Höhe von 10.647 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 waren 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 unter dem Management Incentive Plan 2007-2011 (MIP III) gewährten Rechte haben sich in den Geschäftsjahren 2019 und 2018 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Ausübungspreis je Recht in EUR	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit in Jahren	Aggregierter innerer Wert in TEUR
<b>Bestand per 01.01.2018</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>
Ausgeübt	-5.750	24,12		
<b>Bestand per 31.12.2019</b>	<b>0</b>			<b>0</b>

\*) basierend auf dem jeweiligen Jahresschlusskurs

Die im Geschäftsjahr 2019 erfolgten Ausübungen von 5.750 Rechten erfolgten zu einem gewichteten Durchschnittsaktienkurs von 29,76 Euro. Die Bedienung der 5.750 Rechte erfolgte in bar.

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.

Aus dem Programm entstand weder im abgelaufenen Geschäftsjahr noch im Geschäftsjahr 2018 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 2019 betreffende Anteil zum Februar 2020 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 2020 bis 2022 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 2019 ein Aufwand in Höhe von 2.531 (Vj. 5.653) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit einem Aufwand von 1.864 (Vj. Ertrag 2.977) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Aufwand in Höhe von 667 (Vj. Aufwand 8.630) 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 2019 15.642 (Vj. 14.619) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2019 ausübbareren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2019 10.232 (Vj. 8.998) Tausend Euro.

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

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2019 inklusive der neu ausgegebenen MIP 2019 (Vj. MIP 2018) Aktienoptionen 15.347 (Vj. 19.070) Tausend Euro. Darin enthalten sind die zugesagten Werte des neuen aktienbasierten Vergütungsprogrammes MIP 2019 in Höhe von 3.227 (Vj. 295) Tausend Euro. Dieser Wert wurde durch einen externen Gutachter ermittelt.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 68.864 (Vj. 88.022 ) zugesagte PPS in Höhe von 2.291 (Vj. 2.855 ) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten PPS hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von 33,27 (Vj. 32,43) Euro pro PPS.

Insgesamt betragen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2019 2.347 (Vj. 3.204) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von 46 (Vj. -1.492; die Vorjahreszahl wurde angepasst) Tausend Euro. Die negativen Werte ergeben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellungen durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands betragen 5.623 (Vj. 5.914; die Vorjahreszahl wurde angepasst) Tausend Euro.

Die Bezüge ehemaliger Vorstände betragen 1.743 (Vj. 582) Tausend Euro.

Die Pensionsrückstellungen, nach Verrechnung mit Planvermögen, für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 10.283 (Vj. 8.486) Tausend Euro. Die Vorjahreszahl wurde um eine abgetretene Lebensversicherung angepasst. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 24.670 (Vj. 20.549) 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 2019 noch im Geschäftsjahr 2018 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 2019 618 (Vj. 614) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2019 noch im Geschäftsjahr 2018 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 2019 betragen 958 (Vj. 932) Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 923 (Vj. 867) Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen sowie weitere 35 (Vj. 34) Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen und 0 (Vj. 31) Tausend Euro für Steuerberatungsleistungen. Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten vor allem Prüfungen im Zusammenhang mit der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung und den EMIR-Anforderungen.

## ZAHL DER MITARBEITER

In 2019 betrug die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer nach Tätigkeitsbereichen:

	2019	2018
Forschung und Entwicklung	405	400
Verwaltung	332	312
Wartung und Services	88	100
Vertrieb und Marketing	104	100
	<b>929</b>	<b>912</b>

## EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 14. Januar 2020 hat die Software AG die Ernennung von Dr. Matthias Heiden zum neuen Chief Financial Officer (CFO) angekündigt. Arnd Zinnhardt hat sein Vorstandsmandat per 31. März 2020 niedergelegt. Dr. Matthias Heiden wird nach Ablauf einer Übergangszeit das Amt als Finanzvorstand und Mitglied des Vorstands offiziell antreten.

Da die Amtszeit des Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Andreas Bereczky sowie der Aufsichtsratsmitglieder Herrn Markus Ziener, Herrn Alf Henryk Wulf und Frau Eun-Kyung Park am Tag der nächsten Hauptversammlung am 20. Mai 2020 ausläuft, hat der Aufsichtsrat am 2. März 2020 beschlossen, für die Aufsichtsratswahl der nächsten Hauptversammlung am 20. Mai 2020 die folgenden Kandidaten vorzuschlagen:

- Den langjährigen Vorstandsvorsitzenden der Software AG, Herrn Karl-Heinz Streibich
- Frau Ursula Soritsch-Renier, Group CIO und Digital Leader bei Nokia
- Herrn Ralf Dieter, Vorstandsvorsitzender der Dürr AG
- Das Aufsichtsratsmitglied Herr Markus Ziener, Vorstand der Software AG Stiftung, wird sich zur Wiederwahl stellen.

Darüber hinaus gab es in dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2019 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 28. Februar 2020 abgegeben und am 2. März 2020 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 28. Januar / 31. Januar 2020 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

Weitere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats GFT Technologies SE, Stuttgart
- Mitglied des Verwaltungsrats Eurovision Services S.A., Genf (ab 1. Februar 2019)



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

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitarbeiter der Software AG, Darmstadt

- Keine



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

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Geschäftsführerin (Vorsitzende)  
ProSiebenSat.1 Digital GmbH,  
Unterföhring (bis 16. Oktober 2019)  
und  
Geschäftsführerin  
ProSiebenSat.1 TV Deutschland GmbH,  
Unterföhring (bis 16. Oktober 2019)

- Mitglied des Aufsichtsrats ad pepper media International N.V., Amsterdam, Niederlande (bis 11. Dezember 2019)
-



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

Weitere Aufsichtsrats-  
und vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
1NCE GmbH, Köln
- Mitglied des Verwaltungsrats  
VHV Versicherungs AG, Hannover
- Mitglied des Aufsichtsrats  
Pfisterer Holding AG, Winterbach  
(bis 12. August 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
DEA Deutsche Erdoel AG, Hamburg  
(bis 1. Mai 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
GE Grid GmbH, Frankfurt am Main  
(bis 1. Februar 2019)



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

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitglied des Vorstands Software AG-  
Stiftung, Darmstadt

- Mitglied des Aufsichtsrats  
Amryt Pharma plc, Dublin, Irland  
(bis 24. September 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats  
GLS Bank eG, Bochum  
(ab 15. Juni 2019)



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

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Mitarbeiter der SAG Deutschland GmbH,  
Darmstadt

- Keine



## Mitglieder des Vorstands:

---



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

Vorstandsvorsitzender  
Global Human Resources (bis 31. Juli  
2019), Global Legal (bis 31. Dezember  
2019), Global Information Services (IT)  
(bis 31. Dezember 2019), Marketing,  
Corporate Communications, CTO Office,  
Global Processes, Audits & Quality und  
Corporate Office

Aufsichtsratsmandate: • Keine  
Mandate bei Tochtergesellschaften: • Keine

---



**Dr. Elke Frank**  
Juristin

Personalvorständin  
(ab 1. August 2019)  
Global Human Resources, Helix  
Transformation Office, Global Legal (ab  
1. Januar 2020), Global Information  
Services (IT) (ab 1. Januar 2020)

Aufsichtsratsmandate: • Keine  
Mandate bei Tochtergesellschaften: • Keine

---



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

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

Aufsichtsratsmandate: • Keine  
Mandate bei Tochtergesellschaften: • Keine

---



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

Vertriebsvorstand  
Global Sales, Professional Services und  
Alliances & Channels

Aufsichtsratsmandate: • Keine  
Mandate bei Tochtergesellschaften: • Keine

---



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

Produktvorstand  
Product Development and Delivery,  
Product Management, Research and  
University Alliances, Global Support,  
Product Design and Architecture, R&D  
Operations and Shared Services, Cloud  
Operations

Aufsichtsratsmandate:

- Mitglied des Aufsichtsrats  
Deutsches Forschungszentrum für  
künstliche Intelligenz GmbH (DFKI),  
Kaiserslautern (ab 24. Mai 2019)

Mandate bei Tochtergesellschaften:

- Keine



**Arnd Zinnhardt**  
Dipl.-Kaufmann

Finanzvorstand  
(bis 31. März 2020)  
Finanzwesen, Controlling, Treasury,  
Steuern, M&A, Business Operations,  
Investor Relations, Globaler Einkauf

Aufsichtsrats- und  
vergleichbare Mandate:

- Mitglied des Verwaltungsrats  
Landesbank Hessen-Thüringen  
Girozentrale, Frankfurt am Main
- Mitglied des Aufsichtsrats  
Warth & Klein Grant Thornton AG,  
Düsseldorf (ab 7. Oktober 2019)

Mandate bei Tochtergesellschaften:

- 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 2. März 2020

**Software AG**

.....  
S. Brahmawar

.....  
Dr. E. Frank

.....  
J. Schweitzer

.....  
Dr. S. Sigg

.....  
A. Zinnhardt

# Grundlagen des Konzerns

## Organisation und Konzernstruktur

### Rechtliche Konzernstruktur

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

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

Zwischen der Software AG und drei deutschen Tochtergesellschaften, der SAG Deutschland GmbH, der SAG Consulting Services GmbH und der SAG LVG mbH, bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Ansonsten weist die Gruppe eine Matrixorganisation auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Insgesamt besteht die Unternehmensfamilie aktuell aus 77 verbundenen Unternehmen, zehn davon sind inländische Gesellschaften, während die übrigen weltweit verteilt sind. Damit stellt sich der [Konsolidierungskreis](#) der Software AG wie im Konzernanhang unter Ziffer [2] aufgeführt dar.

[S. 160](#)

### Wesentliche Standorte

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

## Mitarbeiter

Weltweit beschäftigt die Software AG 4.948 (Vj. 4.763) 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	31.12.2019	31.12.2018	+/- in %
<b>Insgesamt</b>	<b>4.948</b>	<b>4.763</b>	<b>4</b>
Consulting und Services	1.915	1.901	1
Forschung und Entwicklung	1.419	1.310	8
Vertrieb und Marketing	961	926	4
Verwaltung	653	626	4
Deutschland	1.278	1.243	3
Indien	1.004	895	12
USA	584	580	1
Andere Länder	2.082	2.045	2

Im zentralen Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) wurde die Mitarbeiterzahl um 8 Prozent aufgestockt, wobei die neuen F&E-Mitarbeiter überwiegend für die Weiterentwicklung neuer Produkte eingesetzt werden. Der Aufbau der indischen F&E-Standorte führte zu einem Anstieg der Mitarbeiterzahl in Indien um 12 Prozent.

### Leitung und Kontrolle

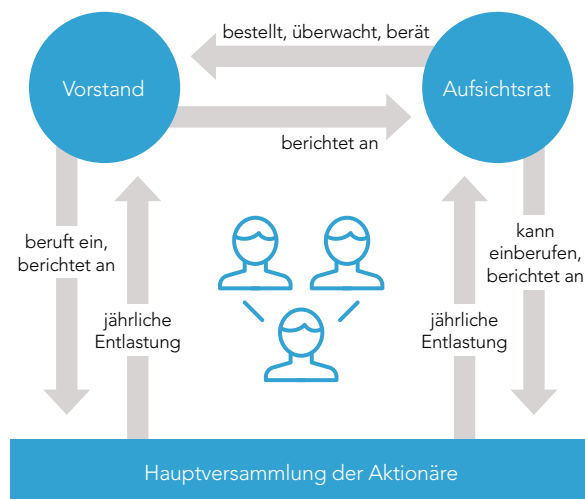
Der Vorstand der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Sanjay Brahmawar, dem Chief Financial Officer (CFO) Arnd Zinnhardt (bis 31. März 2020), dem Chief Human Resources Officer (CHRO) Dr. Elke Frank (seit 1. August 2019), dem Chief Revenue Officer (CRO) John Schweitzer und dem Chief Product Officer (CPO) Dr. Stefan Sigg. Alle Mitglieder des Vorstands sowie die personellen Veränderungen im Geschäftsjahr 2019 werden im Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#) vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten.

[S. 219](#)

Der Aufsichtsrat der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst im Geschäftsjahr 2019 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].

[S. 218](#)

### Corporate-Governance-Struktur



## Geschäftstätigkeit

### Geschäftsmodell

Für den langfristigen Erfolg des Geschäftsmodells der Software AG ist entscheidend, dass es gelingt, Kunden kontinuierlich einen Mehrwert zu bieten. Seit 50 Jahren stellt die Software AG ihren Kunden Produkte und Services mit innovativen, vollständig mit vorhandenen IT-Architekturen integrierbaren Funktionen bereit, die ihnen einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen.

Die Software AG schützt die IT-Investitionen ihrer Kunden und liefert ihnen moderne Softwarewerkzeuge und -applikationen, die für sie einen hohen Nutzen haben; entsprechend hoch ist die Kundenloyalität. Dies wiederum erlaubt der Software AG eine langfristige Planung, die kontinuierliche Entwicklung innovativer Produkte sowie Technologieakquisitionen, wann und wo diese sinnvoll sind.

Bei seiner Technologie achtet das Unternehmen auf Offenheit, auf eine herstellernerneutrale Herangehensweise zur Integration der besten Softwarelösungen. Es legt Wert darauf, dass seine Kunden frei bleiben in der Wahl ihrer Anwendungen und flexibel und schnell auf veränderte Märkte und wirtschaftliche Bedingungen reagieren können.

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.

50 Jahre Erfahrung mit Technologieentwicklung, Kundenbetreuung, Herstellerneutralität und Branchenwissen: Damit unterstützt die Software AG Unternehmen auf dem Weg in die digitale Wirtschaft, die durch das Internet of Things (IoT) oder die Industrie 4.0 entsteht.

Nicht zuletzt bietet die Software AG flexible Lizenzierungsoptionen: Subskriptionen, zeitlich befristete und Dauerlizenzen sowie Jahresverträge für Wartung. Entsprechend ihrer strategischen Neuausrichtung konzentriert sie sich auf die Umstellung von einem Lizenz- auf ein Subskriptionsmodell.

Von zentraler Bedeutung für das Geschäftsmodell der Software AG ist und bleibt der Geschäftsnutzen. Gleichzeitig gelingt es ihr seit einem halben Jahrhundert, die Herausforderungen der weltweiten digitalen Transformation zu bewältigen.

Informationen zur Strategie der Software AG finden sich im nachfolgenden Kapitel [Strategie und Ziele](#).

[S. 45](#)

### Geschäftsbereiche

Die Geschäftstätigkeit der Software AG gliedert sich in drei komplementäre Geschäftsbereiche, die unterschiedliche Kundenanforderungen und Geschäftsziele abdecken:

- Digital Business Platform (DBP, inkl. Cloud & IoT)
- Adabas & Natural (A&N)
- Professional Services

A&N und DBP (inkl. Cloud & IoT) repräsentieren das umfangreiche Produktportfolio der Software AG und sind mit Lizenz- und Wartungserlösen die wichtigste Einnahmequelle. Lizenzen für das Produktportfolio der Software AG gliedern sich in zeitlich befristete Lizenzen, Dauerlizenzen sowie Subskriptionen. Wartungsverträge beziehen sich auf Dauerlizenzen und beinhalten Support-Leistungen und regelmäßige Produkt-Updates mit verbesserten Produktfunktionen.

Der Geschäftsbereich Professional Services umfasst Entwicklungsleistungen und Know-how zur Unternehmensorganisation. Damit beschleunigt die Software AG die Einführung ihrer Produkte und verkürzt deren Amortisierungszeit.

Mit ihrem Gesamtangebot ermöglicht die Software AG Unternehmen eine erfolgreiche digitale Transformation, unabhängig davon, wie ihre Ausgangslage ist und für welchen Weg sie sich entscheiden.

Ein Überblick über das Ergebnis der einzelnen Geschäftsbereiche findet sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts im Abschnitt [Segmentberichterstattung](#).

[S. 72](#)

## Bereich Digital Business Platform

Der Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) umfasst unterschiedliche Technologien, die zentrale Anforderungen der digitalen Transformation und neue digitale Geschäftsmodelle unterstützen. Im Geschäftsjahr 2019 wurde der Geschäftsbereich intern in drei Produktlinien gruppiert. Ziel dieser Neugruppierung war es, Zuständigkeiten besser zu definieren und die Entwicklung und Markteinführung des Produktportfolios des Bereichs DBP (inkl. Cloud & IoT) stärker zu fokussieren. Die drei Produktlinien sind: Business Transformation, Integration & Application Programming Interface (API) sowie IoT & Analytics.

Cumulocity IoT und webMethods sind offene, benutzerfreundliche Technologien und werden von Unternehmen weltweit im Rahmen von OEM-Verträgen unter eigenem Namen vermarktet.

## Bereich Adabas & Natural

Adabas (Datenbank) und Natural (4GL-Entwicklungssprache) waren die ersten Produkte der Software AG (1971 bzw. 1979). Sie unterstützen weltweit (in über 30 Ländern) Finanzinstitute und staatliche Stellen (A&N ist in über der Hälfte der US-Bundesstaaten im Einsatz). Sie laufen bei Fluglinien, Bahngesellschaften, Frachtdienstleistern und unterstützen ganze Logistiknetze. Sie werden überall dort gebraucht, wo es um geschäftskritische, großvolumige Transaktionen und Produktionsanwendungen mit hohen Anforderungen an Leistung, Verfügbarkeit und Sicherheit geht.

2016 hat die Software AG ihr Programm Adabas & Natural 2050+ gestartet, das mit Technologieerweiterungen sowie Support- und Wartungsleistungen sicherstellen wird, dass Kunden ihre A&N-Anwendungen auch über das Jahr 2050 hinaus sicher betreiben können.

Ein erstes wichtiges Ergebnis von Adabas & Natural 2050+ ist die Strategie zur vollständigen Integration mit dem Internet of Things, einschließlich:

- Hosting von A&N-Applikationen in der Cloud
- Bereitstellung von A&N-Anwendungen als Standard-APIs
- Senkung der Mainframe-Kosten mit Adabas & Natural for zIIP zur Verlagerung von Workload vom Mainframe auf die kostengünstigen IBM z Systems Integrated Information Prozessoren (zIIP)

Wenn es um den Mehrwert für den Kunden geht, denkt und plant die Software AG in Generationen.

## Professional Services

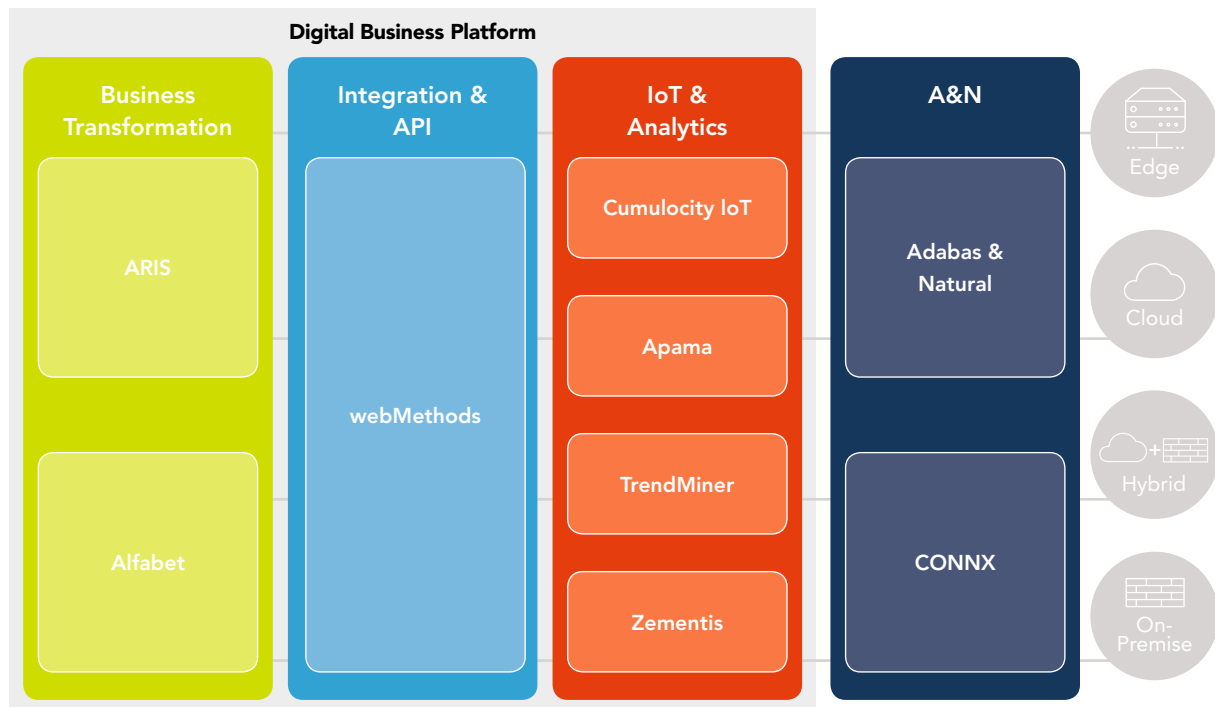
Die Professional Services der Software AG sind entscheidend für die Umsetzung der digitalen Transformation. Sie unterstützen Kunden in allen Phasen der Planung, des Designs, der Entwicklung und des Einsatzes digitaler Anwendungen. Das gilt nicht nur für die Technologie, sondern auch für die neuen Geschäftsmodelle und zahlreichen neuen Möglichkeiten der digitalen Welt.

Die Professional Services unterstützen sowohl den DBP- als auch den A&N-Geschäftsbereich und stellen sicher, dass Kunden mit ihren Investitionen in die Technologie der Software AG so schnell wie möglich einen Nutzen erwirtschaften können.

## Produkt- und Markenportfolio

Die Marken Alfabet, ARIS, Apama, Cumulocity IoT, TrendMiner, webMethods und Zementis sind dem Geschäftsbereich DBP zugeordnet, alle Cloud-Verträge des Portfolios werden im Unterbereich Cloud & IoT separat ausgewiesen. Adabas & Natural und CONNX bilden das Produktangebot des Geschäftsbereichs A&N. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen umfassend zu unterstützen. Über eine klar strukturierte Markenarchitektur sind die einzelnen Marken vier Markt-bereichen zugeordnet, die alle Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen abdecken:

## Produktportfolio



- Business-Transformation:** Die Marke ARIS ist seit über 25 Jahren für die Dokumentation und Optimierung von Geschäftsprozessen bekannt, von der Strategie und Analyse bis zum Design und zur Steuerung. Daneben sorgt Alfabet für die enge Verzahnung der Geschäftsprozesse mit allen Ebenen der IT-Systemlandschaft, von der Planung, Budgetierung und Projektierung bis zur Implementierung und Überwachung.
- Integration & API:** Mit den Produktfamilien der Marke webMethods lassen sich Systeme, Anwendungen und Prozesse über APIs oder Direktverbindungen integrieren. Außerdem helfen die Produkte webMethods Business Process Management und webMethods AgileApps bei der Entwicklung agiler Anwendungen und dem Geschäftsprozessmanagement sowie bei der Analyse des operativen Betriebs. Komplettiert wird das Angebot von den In-Memory-Datenmanagement- und Universal-Messaging-Anwendungen, mit deren Hilfe digitale Unternehmen große Datenmengen ablegen, analysieren und wiederverwenden können, um so die Systemperformance enorm zu steigern. Die In-Memory-Daten können anschließend in Echtzeit von jedem Gerät an jedes beliebige andere Gerät geschickt werden: Web, Mobilgeräte, POS-Terminals usw.
- IoT & Analytics:** Mit Cumulocity IoT haben unsere Kunden den idealen Partner, um digitale Geräte und Sensoren über eine IoT-Device-Management- und Application-Enablement-Plattform ins Internet of Things einzubinden und die Daten über Dashboards und Regelsysteme konsumierbar und nutzbar zu machen. Komplettiert wird diese Plattform durch: Apama Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit, Zementis, eine Lösung für vorausschauende Analysen (Predictive Analytics), Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen sowie TrendMiner, eine intuitiv bedienbare, webbasierte Analyseplattform für die flexible Visualisierung industrieller Prozesse und Messdaten.
- A&N:** Die Plattformen der Software AG für die Transaktionsverarbeitung basieren auf Adabas & Natural und CONNX. Mit Adabas & Natural erschließen digitale Unternehmen neue Wege, ihre Kernsysteme zu nutzen, und ermöglichen die schnelle Entwicklung, Modernisierung und den zuverlässigen Betrieb geschäftskritischer Anwendungen. Die A&N-Funktionen für die hoch performante Datenverarbeitung und Anwendungsmodernisierung versetzen Unternehmen in die Lage, mit ihren vorhandenen Systemen einen maximalen Nutzen zu erzielen. Darüber hinaus bietet CONNX die Möglichkeit, das Potenzial von Unternehmensdaten zu nutzen, wo auch immer diese gespeichert sind. CONNX bietet Funktionen für den Lese-/Schreibzugriff auf SQL-Daten sowie Integrationsfunktionen; dabei spielt die Datenbank-Architektur keine Rolle.

Das Portfolio der Software AG steht ihren Kunden sowohl in der Cloud, On-Premise, als auch hybrid und als Edge-Lösung bereit. Außerdem betreibt die Software AG mit SoftwareAG.Cloud 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.

### Branchenweite Anerkennung

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 2019 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>

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

- „The Forrester Wave™: iPaaS And Hybrid Integration Platforms, Q1 2019“<sup>5</sup>
- „The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites, Q1 2019“<sup>6</sup>
- „The Forrester Wave™: Streaming Analytics, Q3 2019“<sup>7</sup>
- „The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management For Agile Organizations, Q4 2019“<sup>8</sup>

**MachNation**, ein auf Tests und vergleichende Analysen von IoT-Plattformen spezialisiertes Unternehmen, hat Cumulocity IoT der Software AG in den folgenden internationalen Ranglisten als einen „Leader“ positioniert:

- MachNation's „2019 IoT Application Enablement Scorecard“<sup>9</sup>
- MachNation's „2019 IoT Edge Scorecard“<sup>10</sup>
- MachNation's „2019 IoT Device Management Scorecard“<sup>11</sup>

#### Ein Visionary

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

- „Magic Quadrant for Industrial IoT Platforms“<sup>12</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, Q4 2019“<sup>13</sup>

<sup>1</sup> Gartner Inc. (nachfolgend „Gartner“) spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistung aus und rät Technologieanwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen oder anderen Bezeichnungen auszuwählen. Die Gartner-Forschungspublikationen repräsentieren die Meinungen des Gartner-Forschungsbereichs, ihre Inhalte sind nicht als Tatsachenfeststellungen zu interpretieren. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus; das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen. Die hier aufgeführten Gartner-Studien (die „Gartner Reports“) geben die Forschungsmeinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner, Inc. („Gartner“) im Rahmen eines kombinierten Abonnementservice veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenfeststellungen. Die Aussagen jedes Gartner-Reports beziehen sich auf das ursprüngliche Veröffentlichungsdatum (und nicht auf das Datum dieses Geschäftsberichts), und 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 et al., 9. Oktober 2019.

<sup>3</sup> Gartner „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“, Marty Resnick and James McGovern, 22. Oktober 2019.

<sup>4</sup> Gartner „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“, Daniel B. Stang et al., 13. November 2019.

<sup>5</sup> The Forrester Wave™: iPaaS And Hybrid Integration Platforms, Q1 2019, Forrester Research, Inc., 3. Januar 2019.

<sup>6</sup> The Forrester Wave™: Enterprise Architecture Management Suites, Q1 2019, Forrester Research, Inc., 5. März 2019.

<sup>7</sup> The Forrester Wave™: Streaming Analytics, Q3 2019, Forrester Research, Inc., 23. September 2019.

<sup>8</sup> The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management For Agile Organizations, Q4 2019, Forrester Research, Inc., 5. November 2019.

<sup>9</sup> MachNation: 2019 IoT Application Enablement ScoreCard, Januar 2019.

<sup>10</sup> MachNation: 2019 IoT Edge ScoreCard, Februar 2019.

<sup>11</sup> MachNation: 2019 IoT Device Management ScoreCard, Juni 2019.

<sup>12</sup> Gartner „Magic Quadrant Industrial IoT Platforms“, Eric Goodness et al., 25. Juni 2019.

<sup>13</sup> The Forrester Wave™: Industrial IoT Software Platforms, Q4 2019, Forrester Research, Inc., 13. November 2019.

## Marktpositionierung

### Absatzmärkte

Die Software AG zeichnet sich durch eine globale Markt- abdeckung aus. Die geografischen Absatzmärkte sind in folgende fünf Regionen gegliedert:

Regionen	Absatzmärkte
Nordamerika (NAM)	USA Kanada
Mittel- und Südamerika (LATAM)	Lateinamerika
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 bleibt als weltweit größter IT-Markt wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG und ihr größter geografischer Absatzmarkt. 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 ihrer globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in etablierten und in bestimmten aus- sichtsreichen Märkten.

Neben der geografischen Betrachtung lassen sich die Zielmärkte auch nach Branchen aufteilen. Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen füh- renden 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 zu [Produktumsatz nach Regionen](#) im Geschäftsjahr 2019 finden sich im Kapitel „Ertragslage des Konzerns“ des Wirtschaftsberichts.

[S. 66](#)

### Wettbewerbssituation

Der Markt für Unternehmenssoftware befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die Entwicklung neuer Geschäfts- modelle hat mit Technologie-Start-ups und ursprünglich branchenfremden Unternehmen neue, innovative Wett- bewerber auf den Plan gerufen. Gleichzeitig ist die Markt- macht auf Kundenseite gestiegen. Etablierte Unternehmen stehen unter einem hohen Innovationsdruck. Wichtige Erfolgskriterien sind vor diesem Hintergrund die Angebots- qualität und -weiterentwicklung sowie die klare Differen- zierung vom Wettbewerb mithilfe einzigartiger Lösungen.

Zahlreiche [Analystenstudien](#) belegen, dass sich die Software AG unter diesen verschärften Bedingungen weltweit als einer der führenden Anbieter digitaler Funk- tionen etabliert hat. Die Zusammensetzung ihres Soft- ware- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Auto- matisierung und Integration von Geschäftsprozessen sowie für Maschinen und Geräte ist in seiner Spezialisie- rung auf dem Weltmarkt einmalig. Die Software AG kann ihre Kunden ganzheitlich bei der unternehmensweiten digitalen Transformation unterstützen – von der Planung über die Integration bis hin zur Auswertung, Analyse und zu automatisierten Entscheidungen.

Das Unternehmen setzt sich durch seine unabhängige Position klar vom Wettbewerb ab und hat im hart umkämpften Softwaremarkt eine ausgezeichnete Wett- bewerbsposition. 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.
Zuverlässig und bewährt	Seit 50 Jahren arbeitet die Software AG ver- trauensvoll mit Tausenden führenden Unter- nehmen 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, ander- seits 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 unter- stützt die Software AG ihre Kunden.
Konsequente Kundenorientierung	Ziel der Software AG ist es, Innovationen gemeinsam mit den Kunden zu entwickeln und eng auf Managementebene zusammen- zuarbeiten.

[S. 36](#)



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 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. 54](#)

## 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 2019 auf das Geschäft der Software AG ausgewirkt haben, ist im Kapitel [Überblick über den Geschäftsverlauf](#) des Wirtschaftsberichts dargestellt.

[S. 59](#)

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

[S. 125](#)

## Vertrieb

Die Software AG versteht sich als „Trusted Advisor“ in allen Fragen der Integration, der digitalen Transformation und des IoT, der mit mehr als 2.800 Mitarbeitern in den Bereichen Dienstleistungen und Vertrieb einen Mehrwert für seine Kunden schafft und langfristig zu deren Erfolg beiträgt. 2019 wurde die Basis gelegt für einen kunden- und wertorientierten Vertriebsansatz sowie für ein globales Partnernetzwerk, das zukünftig einen wichtigen Beitrag zum Umsatzwachstum leisten wird.

Die bisherigen Versuche, das Go-to-Market zu modernisieren, waren ambitioniert, zeigten aber nicht die erwartete Wirkung. Mit ihrer neuen, klaren Strategie und Fokussierung schuf die Software AG im Geschäftsjahr 2019 die Voraussetzungen für eine nachhaltige, grundlegende Modernisierung und Neugestaltung des Go-to-Market-Modells. Unter anderem wurden das Go-to-Market-Modell aktualisiert sowie eine neue Vertriebsmethode (Engage<sup>2</sup>) und ein neues System für das Opportunity-Management eingeführt. Außerdem wird eine sogenannte Customer-Success-Management-Funktion eingerichtet, um die Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptionen zu unterstützen. Viele dieser Neuerungen wurden auf dem jährlichen Sales Kick-off der Software AG im Januar 2020 ausgerollt.

Zu den Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Software AG gehörten auch zahlreiche Messen und Kundenveranstaltungen, bei denen die Software AG ihr innovatives Produktportfolio präsentierte und sich mit Kunden, Interessenten, Partnern und Branchenexperten austauschen konnte.

- Auf dem **Mobile World Congress** in Barcelona, der größten Mobilfunkmesse der Welt, auf der über 2.400 Unternehmen Innovationen und modernste Technologie vorstellten, demonstrierte die Software AG, wie sie Kundendaten in neue IoT-Services ummünzt. Anhand vieler interaktiver Showcases, beispielsweise „Smart City“ und „Industrial IoT (IIoT) in a Box“, zeigte sie, wie Cumulocity IoT das Kundenerlebnis unterstützt.

- Auf der **Innovation Tour 2019** präsentierte die Software AG ihr Portfolio gemeinsam mit Siemens, T-Systems, Dell, A1 Digital und anderen Partnern zahlreichen Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Stationen der Tour waren Hamburg, München, Düsseldorf, Wien und Zürich. Auch in anderen europäischen Städten (etwa in London und Stockholm), im Nahen Osten, in Südafrika und in Singapur konnte die Innovation Tour mit innovativen Software AG-Produkten und Produkten ihrer Partner sowie interessanten Anwendungsfällen Kunden und Interessenten begeistern.
- Die **IoT World 2019** in Santa Clara (USA) ist eine internationale, branchenübergreifende IoT-Konferenz, die über 12.500 Besucher, 400 Referenten und 300 Aussteller nach Kalifornien lockte. Die Software AG hat dort innerhalb kurzer Zeit viele Kundenkontakte geknüpft, obwohl der US-IoT-Markt und die entsprechenden Zielgruppen sich deutlich vom Markt und den Zielgruppen in Europa unterscheiden. Eine enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb stellte sicher, dass die Kontakte zügig nachverfolgt wurden.
- Die **Hannover Messe** ist mit 6.500 Ausstellern und über 200.000 Besuchern die internationale Leitmesse und der Hotspot der Transformation in der Industrie. Auch die Software AG war in Hannover mit einem Stand prominent vertreten. Gemeinsam mit strategischen Partnern wie ADAMOS, Autosen, A1, Bilfinger, Dell und vielen anderen IoT-Partnern, von denen einer sogar aus Australien kam, stellte die Software AG auf ihrem Stand ihr umfassendes IoT-Portfolio vor.
- Die **Gitex** in Dubai ist mit über 100.000 Gästen eine wichtige Messe für die Software AG. Sie stellte dort ihr Gesamtportfolio vor; Schwerpunkt war jedoch das Thema „Smart City“, einer der Megatrends in der Region. Gemeinsam mit regionalen Partnern zeigte die Software AG, wie wertvoll Partnerschaften sind, und setzte bei Kunden Impulse für die bahnbrechenden Technologien des nächsten Jahrzehnts.
- Die **SPS – Smart Production Solutions** bildet mit ihrem einzigartigen Konzept das komplette Spektrum der smarten und digitalen Automation ab, vom einfachen Sensor bis zu intelligenten Lösungen, vom heute Machbaren bis zur Vision einer umfassend digitalisierten Arbeitswelt. Die Software AG hat auf der SPS gemeinsam mit autosen, SMC und Open Industry Alliance 4.0, allen Firmen, die ihrem Partnernetzwerk angehören, Cumulocity IoT und webMethods.io vorgestellt.
- Der **Deutsche Logistik-Kongress**, eine der wichtigsten Veranstaltungen für Logistikthemen, ist für alle Branchen relevant und hat eine große politische Bedeutung. Über 3.000 Manager und Entscheider treffen sich dort jedes Jahr zum Wissens- und Erfahrungsaustausch. Die Software AG stellte gemeinsam mit Siemens und ihrem neuen Kunden Trailar aus und zeigte, wie Digitalisierung in der Praxis aussehen kann. Ein weiterer Kunde der Software AG, Dachser, hielt einen Plenarvortrag.
- Zum **Gartner Symposium/ITXpo 2019** kamen über 2.500 CIOs nach Barcelona. Die Software AG zeigte auf dieser Veranstaltung, wie Vernetzung von der App bis zum Edge funktioniert. Schwerpunktmäßig stellte sie ihr IoT-Angebot vor, jedoch kamen auch die anderen Bereiche nicht zu kurz: Integration, API-Management und Business Transformation. Die Software AG zeigte mehrere interaktive Showcases (Smart Asset Management, Smart IIoT, Smart City und Smart Logistics) und führte über 40 Gespräche mit Kunden und Interessenten, sechs Meetings mit Gartner-Analysten und ein Vortrag des Vorstandsvorsitzenden Sanjay Brahmawar unterstützte die Präsentation des IoT- und Integrationsangebots auf Managementebene.
- Mit 9.000 Besuchern, mehr als 80 Konferenzen und 250 Referenten ist die **SIDO** in Lyon eine der wichtigsten europäischen Fachmessen für das IoT sowie für Lösungen, die auf Künstlicher Intelligenz und Robotik basieren. Die Software AG überzeugte die Besucher mit ihren IoT-Lösungen, die sie anhand konkreter Industrie-4.0-Anwendungsfälle vorstellte.

## 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 bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte mit den Anwendern bei ihren Kunden zusammen. Die Innovationskraft des Produktportfolios der Software AG wurde auch 2019 von verschiedenen Analysten bestätigt.

S. 36

Zu den wichtigsten Instrumenten zur Stärkung der Kundenbindung zählen die Anwendergruppen (User-Groups). In diesen Gruppen sind Nutzer der wichtigsten Produkt-

linien 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 1.850 Mitglieder aus über 1.150 Unternehmen und 70 Ländern organisiert. Das jährliche Treffen der internationalen User-Groups vom 3. bis 7. Juni 2019 in Riga, Lettland, besuchten 550 Teilnehmer von 276 Firmen aus 44 Ländern. Das nächste Treffen findet vom 15. bis 19. Juni 2020 in Den Haag, Niederlande, statt. Zu den Treffen der deutschsprachigen Benutzergruppen konnte die Software AG 2019 rund 300 Teilnehmer aus 130 Firmen empfangen.

## Die Zielmärkte der Software AG



Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen wider. Im Jahr 2019 hat sich der Kundenstamm weiter vergrößert. Software AG konnte 2019 306 (Vj. 241) Neukunden gewinnen, das entspricht einem Plus von 27 (Vj. 13) Prozent. Diese Entwicklung unterstreicht die Relevanz der Software AG-Produkte.



## Partner

### Ausbau des Partnernetzwerks

Die Software AG hat im Jahr 2019 den Ausbau ihres Partnernetzwerks weiter systematisch vorangetrieben und sowohl das bestehende Partnernetzwerk analysiert, konsolidiert und bereinigt als auch gezielt neue Partner rekrutiert.

Ergebnis dieser in den Regionen durchgeführten Maßnahmen war eine signifikante Steigerung des Geschäfts mit Resellern, wo ein zweistelliges Wachstum (66 Prozent) erreicht werden konnte.

Bei der Rekrutierung neuer Partner lag der Fokus vor allem auf globalen Partnern, die über eine große Kundenbasis verfügen und somit der Software AG erhebliche Skalierungsmöglichkeiten bieten (sogenannte Hyperscaler). Vor allem in den Bereichen IoT und Integration, mit den Produkten webMethods.io und Cumulocity IoT, hat es die Software AG geschafft, neue Partner zu gewinnen. Die strategischen Partnerschaften mit Dell und AWS wurden fortgeführt, daneben konnten weitere namhafte Unternehmen für eine Zusammenarbeit gewonnen werden:

Im Mai kündigten Adobe und die Software AG auf dem Adobe Summit EMEA eine Partnerschaft an, die Unternehmen die Transformation ihres Customer-Experience-Managements ermöglichen soll. Dafür werden die Kundendaten aus mehreren Systemen in einem zentralen, verlässlichen Echtzeit-Kundenprofil zusammengeführt. Adobe und die Software AG werden entsprechende Integrationen zwischen der Adobe Experience Platform und den webMethods-Services der Software AG für Integration und API-Management bereitstellen.

Dazu Shantanu Narayen, President und CEO, Adobe: „Adobe und die Software AG arbeiten an einer gemeinsamen Lösung, mit der Unternehmen große Mengen an Kundendaten erfassen und nutzen können, um in umfangreichem Maßstab personalisierte Echtzeit-Kundenerlebnisse bereitzustellen.“

Im Juli gab die Software AG eine wichtige Partnerschaft mit Microsoft bekannt. Gemeinsam haben die Unternehmen eine Lösung entwickelt, mit der Unternehmen den Umzug zu Microsoft Azure beschleunigen und vereinfachen und dabei die Geschäftskontinuität sicherstellen. Der neue Cloud Migration Accelerator der Software AG basiert auf der Plattform webMethods.io Integration und ermöglicht es Unternehmen, sich schneller und einfacher als je zuvor mit Anwendungen, Cloud-Services und Daten zu verbinden und somit Teil eines vernetzten Ecosystems zu werden.

Ein weiterer Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2019 war die Gewinnung neuer Kunden- und Marktsegmente mithilfe von Partnern. Ein neues Go-to-Market-Modell in Verbindung mit einer systematischen Kundensegmentierung schuf attraktive Räume, die exklusiv durch Partner adressiert werden sollen. Dadurch gelang es der Software AG, zahlreiche neue regionale Value Added Reseller und Distributoren zu rekrutieren und in diesen partnergeführten Märkten im Jahr 2019 insbesondere in den Regionen EMEA (ohne DACH) und LATAM ein zweistelliges Absatzwachstum (78 Prozent) zu erzielen. Besonders erfreulich ist, dass 2019 auch eine Zusammenarbeit mit TechData als Distributor für die USA angebahnt wurde.

Gleichzeitig wurden Schritte eingeleitet, um das Partnerprogramm noch attraktiver zu gestalten. So wurde das Ausbildungsprogramm um weitere Self-Learning-Elemente ergänzt. Damit können Partner in einem virtuellen Klassenzimmer selbst bestimmen, wann und in welchem Tempo sie sich mit den angebotenen Lerninhalten vertraut machen wollen. Die neuen virtuellen Lerninhalte erfreuen sich in der Partner-Community der Software AG bereits großer Beliebtheit. Die Anzahl der absolvierten Kurse hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 45 Prozent erhöht.

Weiterhin wurden die bereits seit Langem verfügbaren Standard-Produktdemos für Partner um cloudbasierte Lösungen ergänzt, die einfach über das Partner-Business-Portal abrufbar sind. Nicht zuletzt wurde das Incentive-Modell für Partner stark vereinfacht und attraktiver gestaltet.

## 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 werden 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

### Richtlinie für die Verwaltung von Kreditorenstammdaten

Um eine hohe Datenqualität der Empfängerbankdaten zu gewährleisten und das Risiko betrügerischer Zahlungen zu reduzieren, wurde ein dedizierter Genehmigungsprozess für die Datenverwaltung definiert. Jede Eingabe oder Änderung kritischer Lieferanten-Stammdaten muss durch entsprechende Dokumentation belegt werden. Die internen Richtlinien der Software AG erfordern ein Vier-Augen-Prinzip in Bezug auf neue oder geänderte kritische Lieferanten-Stammdaten. Um dies zu gewährleisten, wurde ein Erfassungsfeld für Lieferanten „Vendor Registration Form“ (VRF) für alle neuen Lieferanten implementiert. Das zu verwendende Formular ist ein separates Dokument, das bei der Einkaufsabteilung oder beim lokalen FC&A-Ansprechpartner angefordert werden kann. Der Lieferant muss vor der ersten Bestellung in den Systemen der Software AG eingerichtet werden. Diese Richtlinie definiert den Prozess zum Anfordern, Erstellen und Verwalten der Lieferanten-Stammdaten.

## 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. Denn nur exzellent ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind in der Lage, in dem dynamischen Digitalsektor stets auf dem Laufenden zu sein und die beste Lösung für die Kunden zu entwickeln. Mit einer neuen Talent-Management-Strategie reagiert der Personalbereich der Software AG auf die Erwartungen am Markt und im Unternehmen und adressiert Themen wie Nachfolgeplanung und Recruitment. Ein ganzheitliches Programm verknüpft die Personalgewinnung und -entwicklung und stärkt in Verbindung mit der einzigartigen Unternehmenskultur die Arbeitgebermarke der Software AG.

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 wichtige Rolle. Zu Hochschulen und deren Absolventen werden durch unterschiedliche Aktivitäten enge Beziehungen geknüpft. Die Software AG stellt mehr als 1.850 Hochschulen in über 70 Ländern kostenlos Softwareprodukte zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung. Bisher haben über 24.700 Studierende davon profitiert und sich mit Lösungen der Software AG vertraut gemacht. Bereits seit 2017 gibt es für Studierende die Möglichkeit, sich in ARIS online zu zertifizieren. Mit den heruntergeladenen Zertifikaten sind bisher über 1.000 Nachwuchsexperten in der Lage, ihre erworbenen Kenntnisse in ihren Bewerbungsunterlagen zu dokumentieren. Ebenfalls seit 2017 hat die Software AG begonnen, über das University-Relations-Programm ihre Aktivitäten in Schulen auszuweiten, und trägt damit der Tatsache Rechnung, dass die Digitalisierung immer mehr Lebensbereiche zu einem immer früheren Zeitpunkt erfasst.

Mittels differenzierter Arbeitgebermarke-Aktivitäten, unter anderem einer Kampagne namens „b<sup>5</sup>“, wird die Sichtbarkeit der Mitarbeiter als Botschafter der Software AG erhöht. Zusätzlich sind einzelne Mitarbeiterbelange wichtig; das zeigt sich auch in einer global angelegten Mitarbeiterbefragung, in der alle Mitarbeiter um ihr Feedback gebeten wurden. In einzelnen Workshops arbeiten die jeweiligen Teams gemeinsam an den nächsten Schritten. Damit stärkt die Software AG nicht nur ihre Positionierung als Marktführer, sondern motiviert und fördert die Mitarbeiter mit ihrem langjährigen Wissen um Produkte, Kundenbedürfnisse und Prozesse.

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 dieser 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. Diese hohe Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern manifestiert sich neben der individuellen Anerkennung in einer marktgerechten Vergütung mit umfassenden Sozialleistungen, einem flexiblen Arbeitsumfeld und einem ganzheitlichen betrieblichen Gesundheits- und Nachhaltigkeitsmanagement. All das hilft der Software AG die Fach- und Führungskräfte von morgen zu finden und zu akquirieren.

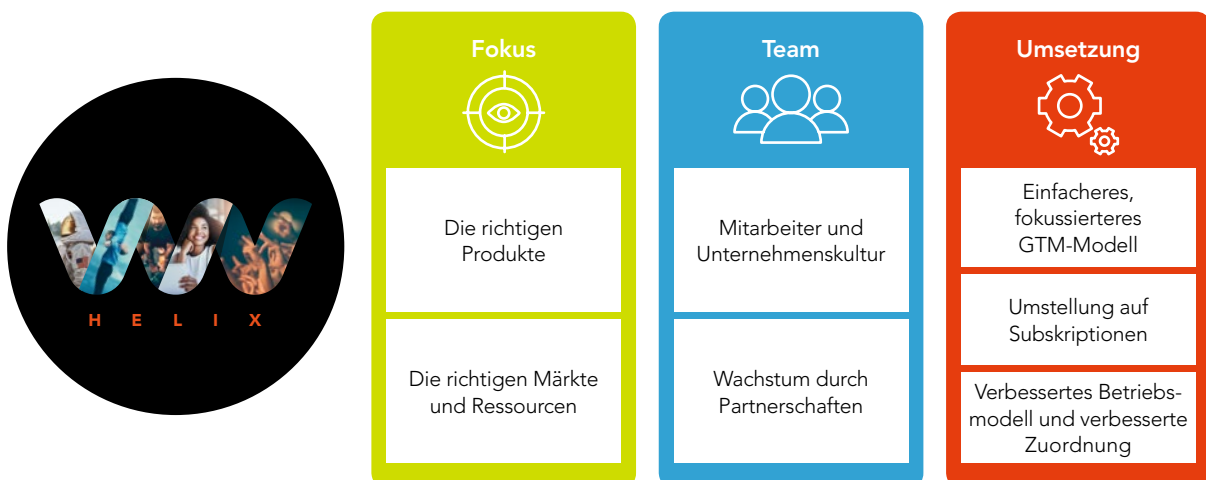
## Strategie und Ziele

### Vision und Unternehmensstrategie

„We connect technology and people for a smarter tomorrow“ ist der Purpose, den sich die Mitarbeiter der Software AG gegeben haben. In Einklang damit steht ihr langfristiges Ziel, mithilfe von Daten eine bessere Zukunft zu gestalten. Die Software AG arbeitet auf dieses Ziel hin, indem sie ihren Kunden die führende IoT- und Hybrid-Integration-Plattform bereitstellt, die es ihnen erlaubt, ihre Daten in echte Werte zu verwandeln. Technologisch geht sie mit diesen Plattformen bei der Integration von Cloud, Anwendungen, Geräten und Daten neue Wege.

Anfang 2019 veröffentlichte die Software AG ihr Transformationsprogramm Helix: ein Programm, das auf ein nachhaltiges, profitables Wachstum bis 2023 abzielt. Die Transformation ist ein mehrjähriger Prozess, der auf drei Säulen aufbaut:

### Überblick über die Unternehmenstransformation





### Fokus

- **Die richtigen Produkte:** Die Software AG reduziert die Komplexität ihres Produktangebots und konzentriert ihre F&E-Investitionen auf Produktqualität, Cloud und Innovation sowie die Teile des Portfolios mit den besten Wachstumsaussichten. Ihr Geschäft mit allgemeinen Technologiedienstleistungen stellt sie außerdem um auf Professional-Services-Leistungen zur Förderung des Produktumsatzes.
- **Die richtigen Märkte:** Die Software AG gestaltet ihr Go-to-Market-Modell um; sie investiert verstärkt in Regionen, in denen sie die größten Chancen sieht, ihren Umsatz und ihren Marktanteil zu steigern. Das sind Nordamerika, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und andere ausgewählte Regionen. Ergänzend segmentiert die Software AG ihre Kundenbasis und führt ein Vertriebsmodell mit spezialisierten Vertriebsteams ein, um sich bei der Markteinführung der Produkte und der Nachfragegenerierung stärker zu fokussieren.

### Team

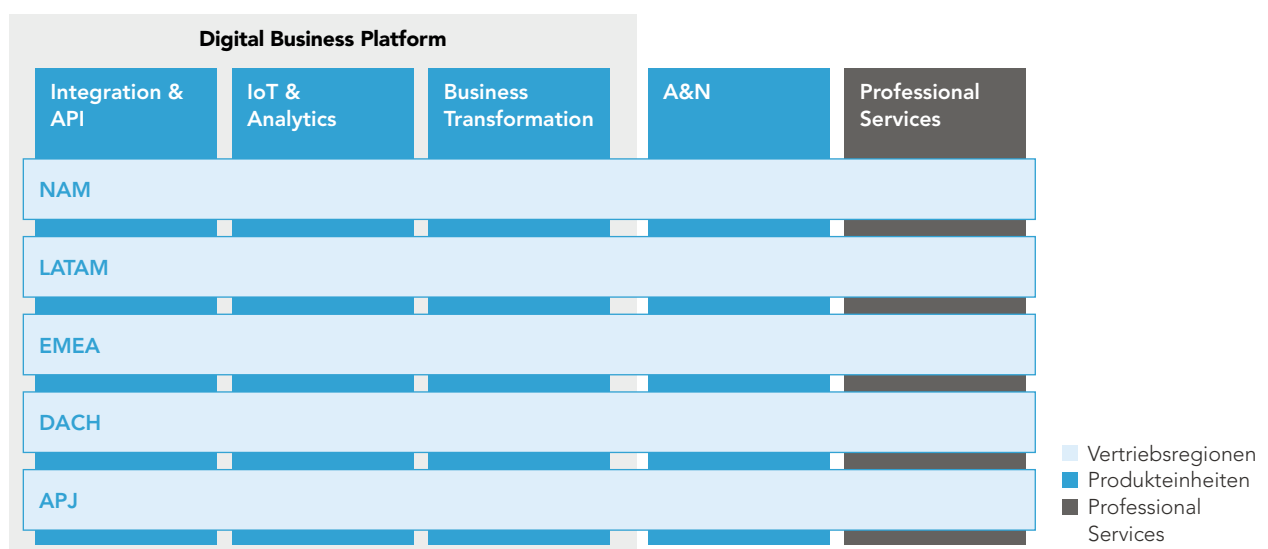
- **Mitarbeiter und Unternehmenskultur:** Beim Unternehmensumbau setzt die Software AG auf ihr wertvollstes Kapital: ihre Mitarbeiter. Das beinhaltet Anstrengungen, um den kulturellen Wandel zu erreichen, der erforderlich ist, um als Unternehmen wachsen zu können, sowie Investitionen in Talente und in die Bereiche, die für die Mitarbeiter des Unternehmens die größte Bedeutung haben.

- **Wachstum durch Partnerschaften:** Die Software AG wird ihr Partnernetzwerk stärker nutzen, um ihr Wachstum voranzutreiben. Sie wird mit Partnern neue Marktzugänge erschließen, Partner befähigen, Software AG-Kunden zu unterstützen, und ihr Marktabdeckungsmodell anpassen, um Partner zu ergänzen.

### Umsetzung

- **Umstellung auf Subskriptionen:** Als Reaktion auf die Veränderung der Kundenanforderungen und um die Chancen, die ein Subskriptionsmodell bietet, zu nutzen, überarbeitet die Software AG ihre Betriebsabläufe und ihr Go-to-Market-Modell mit dem Ziel, die Umstellung ihres eigenen Geschäftsmodells auf Subskriptionen zu beschleunigen.
- **Einfacheres, fokussierteres Go-to-Market-Modell:** Die Software AG modernisiert ihr Go-to-Market-Modell, um ihr Wachstum voranzutreiben. Die Abläufe in Vertrieb und Marketing werden optimiert und die entsprechenden Teams gestärkt, sodass sie in der Lage sind, Nachfrage nach den Produkten der Software AG zu schaffen und sicherzustellen, dass die Marke die richtige Aufmerksamkeit im Markt erhält.
- **Verbessertes Betriebsmodell und verbesserte Zuordnung:** Die Software AG führt eine neue „Performance-Matrix“ ein, um Zuständigkeiten durchgängig festzulegen und gemeinsame Ziele für Vertriebsregionen und Produkteinheiten zu definieren. Im Zuge dieser Änderung wurde der Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) in drei Produktlinien gruppiert: Business Transformation, Integration & API sowie IoT & Analytics. Innerhalb der neuen Struktur sind Führungsverantwortung und Zuständigkeiten klar zugeordnet.

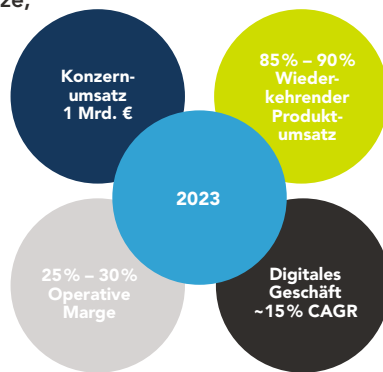
### Performance-Matrix der Software AG 2019



## Strategische Ziele

Im Rahmen ihrer Neuausrichtung hat die Software AG einige neue Kennzahlen eingeführt, die externen und internen Stakeholdern die mittelfristigen Ziele für Fortschritt und Auswirkungen der Neuausrichtung deutlich machen. Diese externen Kennzahlen wurden auf dem Capital Markets Day am 5. Februar 2020 veröffentlicht und sind im Folgenden beschrieben.

**Beschleunigtes Wachstum, höhere Qualität und Planbarkeit der Umsätze, attraktive Marge und attraktiver Cashflow**



Neben diesen externen Kennzahlen hat die Software AG eine interne Transformation Scorecard eingeführt, die die oben beschriebenen Kennzahlen um qualitative Aspekte ergänzt und den Fortschritt des Transformationsprozesses zeigt.

## Finanzielle Ziele

Auf Basis des Geschäftsmodells strebt die Software AG bis 2023 die Erreichung der Umsatzmilliarde an und erwartet dabei eine hohe operative Non-IFRS-EBITA-Marge im Bereich von 25 bis 30 Prozent. Dabei wird das A&N-Segment in seiner Umsatzentwicklung bei weiterhin hohen Margen stabil erwartet. Im DBP-Segment wird mittelfristig ein durchschnittliches Wachstum von um die 15 Prozent angestrebt, was unter anderem durch die weitere Forcierung der Marktaktivitäten im Bereich IoT getrieben werden soll, wo ein dynamisches Wachstum erwartet wird. Die DBP-Marge wird mittelfristig insbesondere durch den stetigen Anstieg der wiederkehrenden Umsatzerlöse Produktgeschäft aus Subskription, Software as a Service (SaaS) und Wartung gefördert, die mittelfristig auf 85 bis 90 Prozent des Gesamtumsatzes ansteigen sollen. Darüber hinaus soll die Marge durch Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch ein wachsendes Partnernetzwerk unterstützt werden. Im Segment Professional Services wird ein Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich bei stabilen bis leicht ansteigenden Margen erwartet.

## 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 [Zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung](#).

[S. 52](#)

[S. 84](#)

## 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. 49](#)  
[S. 54](#)

### Internet of Things (IoT)

Das IoT markiert einen Wendepunkt der digitalen Transformation. Die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, gibt Kunden die Freiheit, jedes „Ding“ zu integrieren – zu jeder Zeit, an jedem Ort. Als führender Anbieter von Integrations- und IoT-Technologie ermöglicht es die Software AG, Produkte innerhalb weniger Minuten zu verbinden und die Amortisierungszeit zu beschleunigen. Es gibt keinerlei Einschränkungen dafür, was Kunden verbinden können, um ihren Geschäftsbetrieb bis zum Edge zu optimieren, das Kundenerlebnis zu verbessern oder neue Geschäftsmodelle einzuführen. Cumulocity IoT der Software AG wird von Branchenanalysten als ein „Leader“ eingestuft und kann von Anwendern unter eigener Marke angeboten werden (White Label). Das heißt, Kunden und Partner können auf Basis der leistungsstarken, sicheren, hochverfügbaren Software AG-IoT-Plattform ihr eigenes IoT-Produktangebot entwickeln.

### 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 Kundenstamm 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 vorgestellt 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 Nachhaltigkeit und Investitionssicherheit für ihre Kunden hat die Software AG auf eine unabhängige Umfrage reagiert, die aufgezeigt hat, 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 zukunftsfähiger Geschäftsanwendungen entwickeln können.

### Professional Services

Die Geschäftsstrategie für das Segment **Professional Services** basiert auf zwei Zielen: nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität. Entsprechend liegt der Fokus hier auf Projekten und Services, die das Produktgeschäft des Unternehmens ganzheitlich unterstützen. Gleichzeitig fährt die Software AG 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, Marktanteile auszubauen und die Technologieführerschaft zu festigen. In der 50-jährigen Firmengeschichte ist es dem Unternehmen gelungen, sich immer wieder selbst zu transformieren und neu zu erfinden – eine zentrale Voraussetzung, um angesichts rasanter Veränderungen und immer kürzerer Innovationszyklen in der heutigen IT-Welt zu bestehen. Mit den Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre hat die Software AG neue Impulse und Know-how aufgenommen und integriert. Von 2007 bis 2018 hat das Unternehmen 21 Akquisitionen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Vor dem Hintergrund der strategischen Neuausrichtung Helix wurde im Geschäftsjahr 2019 auch die M&A-Strategie neu definiert. Gezielte Übernahmen und Zukäufe sollen das organische Wachstum insbesondere in Märkten mit erheblichem Wachstumspotenzial ergänzen und beschleunigen. Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine Akquisitionen getätigt.

Die Zentrale der M&A-Abteilung der Software AG befindet sich am Firmensitz in Darmstadt und ist stetig in engem Austausch mit dem Vorstand. Die M&A-Abteilung bewegt sich dabei in einem internationalen, stark vernetzten Ökosystem, bestehend aus zahlreichen Investmentbanken, M&A-Boutiquen, Finanzinvestoren sowie führenden IT-Unternehmen und Start-ups. Durch regelmäßige Präsenz im Silicon Valley werden die Kontakte zu den dort ansässigen Start-ups und weltweit führenden IT-Unternehmen gepflegt und weiter ausgebaut. Unter Zuhilfenahme dieses Ökosystems und stetiger Markt- und Wettbewerbsanalysen ist die Software AG in der Lage, zukünftige IT-Trends früh zu erkennen, zu prüfen und nutzbar zu 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 und ihre Marktdurchdringung durch gezielte Übernahmen zu vergrößern und ihre weltweite Präsenz auszubauen.

## 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. Dazu hat die Software AG ein umfangreiches **unternehmensinternes Steuerungssystem** etabliert, das sowohl harte als auch weiche Leistungsindikatoren bei der Erfolgsmessung berücksichtigt.

Bei Zielwerten, die unterjährig nicht oder nur knapp erfüllt werden, steuert die Software AG in der folgenden Periode entsprechend nach. Dazu hat das Unternehmen einen zwischen 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 einen 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 2019

in %	Untere Bandbreite	Obere Bandbreite	Finanzkennzahlen 2019
Produktumsatz Digital Business Platform (exkl. Cloud & IoT) <sup>1,2</sup>	-6	+0	-3
Produktumsatz DBP Cloud & IoT <sup>1</sup>	+75	+125	+38
Produktumsatz Adabas & Natural <sup>1,3</sup>	-3	+3	+3
Operative Ergebnismarge (Non-IFRS) <sup>4</sup>	28,0	30,0	29,2

<sup>1</sup> Währungsbereinigt

<sup>2</sup> Ursprüngliche Prognose von +3% bis +7% wurde im Juli 2019 auf -6% bis 0% gesenkt.

<sup>3</sup> Ursprüngliche Prognose von -5% bis +0% wurde im April 2019 auf -3% bis +3% erhöht.

<sup>4</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 bereinigten 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.

[S. 176](#)

Um auch steuerliche Aspekte und das Finanzergebnis zu berücksichtigen, weist die Software AG die Kennziffer Operatives Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS) aus. Diese errechnet sich wie folgt:

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

Ergebnis vor Ertragsteuern

- + Sonstige Steuern
- +/- Finanzergebnis

### Ergebnis vor allen Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT)

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

### Operatives Ergebnis EBITA (Non-IFRS)

- +/- Finanzergebnis
- Sonstige Steuern

### Operatives Ergebnis vor Ertragsteuern

- Ertragsteuern ermittelt zu den Ertragsteuersätzen des Konzerns

### Operatives Nettoergebnis (Non-IFRS)

Dividiert durch die durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien

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

## Segmentkennzahlen

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, welche die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand im Produktbereich in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. 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 Professional-Services-Bereich stellt insbesondere die im Segmentbericht ausgewiesene **Segmentmarge** (Umsatz abzüglich Herstellkosten und Vertriebsaufwendungen im Verhältnis zum Umsatz) eine wichtige Steuerungskennzahl dar. Sie wird im Wesentlichen durch die Auslastung der im Bereich Delivery tätigen Mitarbeiter, den Vertriebsaufwand und die Kosten pro Mitarbeiter beeinflusst, die durch die Steuerung des On-/Off-Shore bzw. High-/Low-Cost-Anteils optimiert werden.

## Monitoring der Erlösarten

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 zeitlich begrenzter Lizenz-, Miet- und Nutzungsmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im DBP-Segment die Erlösart „Software as a Service/nutzungsbasiert“ (SaaS) aufgenommen. Bei „Software as a Service“ erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht inklusive des Betriebs der Software (Hosting).

Aufgrund des erwarteten steigenden Anteils einjähriger subskriptionsbasierter Lizenzmodelle mit einer der ratiellen Umsatzrealisierung angenäherten Realisation (im Gegensatz zur sofortigen Umsatzrealisierung einer Dauerlizenz bei Vertragsbeginn) ist das Monitoring der Vertriebsleistung allein auf Basis von Umsätzen nicht mehr ausreichend. Deshalb hat die Software AG zwei zusätzliche Kennzahlen implementiert, die den Vertriebs Erfolg unabhängig von der jeweiligen Umsatzrealisierung der verschiedenen Lizenzvertragstypen normiert ausweist, nämlich die Kennzahlen „Bookings“ (normalisierter Auftragseingang) und „ARR“ (annualisierte wiederkehrende Umsatzerlöse).

## Bookings (normalisierter Auftragseingang)

Die Kennzahl Bookings weist die Vertriebsleistung einer Berichtsperiode auf Basis des Auftragseingangs aus. Um die Auftragseingänge über die verschiedenen Lizenzmodelle hinweg vergleichbar zu machen, werden diese auf drei Jahre normalisiert und wie folgt berechnet:

Lizenzen zeitlich unbegrenzt	Voller Auftragswert
Wartungsleistungen auf neue zeitlich unbegrenzte Lizenzen	3 Jahre Wartungsleistungen
Subskriptionsverträge <sup>1</sup>	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
Software as a Service (SaaS) <sup>1</sup>	Vertragsvolumen dividiert durch die Vertragslaufzeit multipliziert mit 3 Jahren
Nutzungsabhängige Lizenzmodelle inkl. Wartung	Der Auftragseingang entspricht dem gebuchten Umsatz basierend auf der gemessenen Nutzung im jeweiligen Quartal

<sup>1</sup> Verträge mit einer Laufzeit kleiner als 90 Tage werden nicht als Auftragseingang gewertet. Ferner werden Verträge mit einer Vertragslaufzeit kleiner als 360 Tage mit ihrem Vertragsvolumen als Auftragseingang herangezogen.

## Annual Recurring Revenue (ARR)

Diese Kennzahl zeigt den annualisierten Auftragswert<sup>2</sup> der am Ende des Berichtszeitraumes aktiven Verträge mit wiederkehrenden Umsatzerlösen. ARR ist somit ein Indikator für die zu erwartenden wiederkehrenden annualisierten Zahlungsströme bei Fortführung der aktiven Verträge folgender Vertragstypen:

- Befristete Lizenzen / Subskriptionslizenzen
- Wartung aus befristeten und unbefristeten Lizenzen
- SaaS-Lizenzen
- Nutzungsbasierte Lizenzen<sup>3</sup>

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

<sup>2</sup> Auftragswert aller aktiven Verträge am Periodenende (ohne Einmaleffekte) geteilt durch die Vertragslaufzeit in Monaten mal 12.

<sup>3</sup> Realisierter Monatsumsatz von nutzungsbasierten Lizenzverträgen am Periodenende mal 12.

durch eine regionenübergreifende Vertriebs- und Servicestruktur sowie den sukzessiven Ausbau des Partnernetzwerks.

### Total Contract Value (TCV)

Der TCV zeigt die aus den Vertragsabschlüssen einer Periode vertraglich vereinbarten Cashflows jeweils 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.

### Steuerung von Kosten und Cashflow

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

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

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

### Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Der Unternehmenswert der Software AG wird, neben den finanziellen Kennzahlen, durch die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren bestimmt. Diese sind nach Überzeugung der Software AG Bausteine für ihren 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
Antikorruption	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 Professional-Services-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 Indikator für die zukünftige Entwicklung ergänzt, die im Rahmen des Produktgeschäfts die erwarteten künftigen wiederkehrenden Cashflows abbildet. Des Weiteren spielt der Auftragseingang im Bereich Professional Services und in Teilbereichen des Produktgeschäfts als wesentlicher Indikator für die zukünftige Unternehmensentwicklung eine Rolle. So wird im Bereich Professional Services der Auftragseingang der akquirierten Professional-Services-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 Professional-Services-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 Professional Services 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 Kündigungsraten von 6 bis 7 Prozent kann die Software AG erfahrungsgemäß bei positiver Lizenzumsatzentwicklung ceteris paribus (unter sonst gleichen Bedingungen) steigende Wartungsumsätze im Vergleich zum Vorjahr von währungsbereinigt um die 3 (2019: 2,7) Prozent erwarten.

## Integriertes Managementsystem

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

Mit der Festlegung interner Qualitätsziele und der kontinuierlichen Überprüfung ihrer Einhaltung anhand von Management-Reviews sowie dem Monitoring von Qualitätskennziffern schafft die Software AG eine Unternehmenskultur, die sich hohen 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 aufrechtzuerhalten bzw. schnellstmöglich wiederherstellen zu können. Dazu gehören unter anderem Konzepte zur redundanten Datenhaltung. Durch ein regelmäßiges Training der weltweiten Incident-Response-Teams und kontinuierliches Testen von Krisen-Szenarios 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. 98](#)



## Forschung und Entwicklung

### Strategische Ausrichtung

Ziel der Software AG ist es, die Daten der innovativsten Unternehmen der Welt in Werte zu verwandeln. Was die Software AG als Datenpionier mit einer 50-jährigen Tradition antreibt, sind Unternehmergeist, Ideenreichtum und der Wille, die Unabhängigkeit ihrer Kunden zu stärken – ein Start-up, das erwachsen geworden ist.

Innovationskraft und operative Exzellenz bleiben bei der Software AG die Eckpfeiler erfolgreicher Forschung und Entwicklung. 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 Internet of Things (IoT), Datenvisualisierung und -analyse sowie Maschinenlernen.

### Innovationen und Sicherheitskompetenz

Die Software AG strebt sowohl organisches als auch Wachstum durch Zukäufe an. Viele ihrer Produkte sind zukunftsweisend und führend im Markt. Die Software AG arbeitet im Bereich F&E im Rahmen ihres **Co-Innovationsansatzes** eng mit ihren Kunden und strategischen Partnern zusammen, zum Beispiel mit Siemens und Microsoft. Sie ist Mitglied in diversen Standardgremien und Open-Source-Projekten, beteiligt sich an verschiedenen **Forschungsprogrammen** und hat seit 2017 einen **wissenschaftlichen Beirat** (Scientific Advisory Board). Ebenso unterstützt und fördert das Unternehmen Innovationen, die von den Mitarbeitern kommen und in internen Projekten oder Veranstaltungen entwickelt werden.

Eine weitere wichtige Komponente für den 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.

[S. 32](#)

[S. 49](#)

Das erworbene Know-how sichert die Software AG zudem rechtlich mit **Patenten** ab. Details zur Patentpraxis der Software AG sind im Abschnitt „Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen“ des „Chancen- und Risikoberichts“ unter [Rechtliche Risiken](#) aufgeführt.

[S. 124](#)

## Sicherheit

Die Sicherheit der Softwareentwicklung gewährleistet ein auf OpenSAMM basierendes Sicherheitssystem. Die Einhaltung gängiger Sicherheitsprozesse schon während der Entwicklung ist 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. In Deutschland arbeitet die F&E-Abteilung der Software AG mit dem Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) zusammen, das auf die Prozessaspekte der sicheren Softwareentwicklung spezialisiert ist.

## F&E-Steuerungskennzahlen

Für die Software AG steht bei der Entwicklung von Produkten und Lösungen der Kundennutzen an erster Stelle. Der Kundennutzen und die daraus resultierende Kundenzufriedenheit und -loyalität werden anhand des Net Promoter Score (NPS) gemessen. Diesen NPS misst die Software AG an unterschiedlichen Punkten des Kundenlebenszyklus (Vertragsverhandlungen, Projektumsetzung, Support-Fälle usw.).

Außerdem untersucht die Software AG, insbesondere für neue Lösungen, inwiefern sie die Kundenerwartungen erfüllen und deshalb entsprechend eingesetzt werden.

Neben der Kundenakzeptanz bewertet die Software AG auch ihre Innovationskraft, die anhand der angemeldeten Patente gemessen wird.

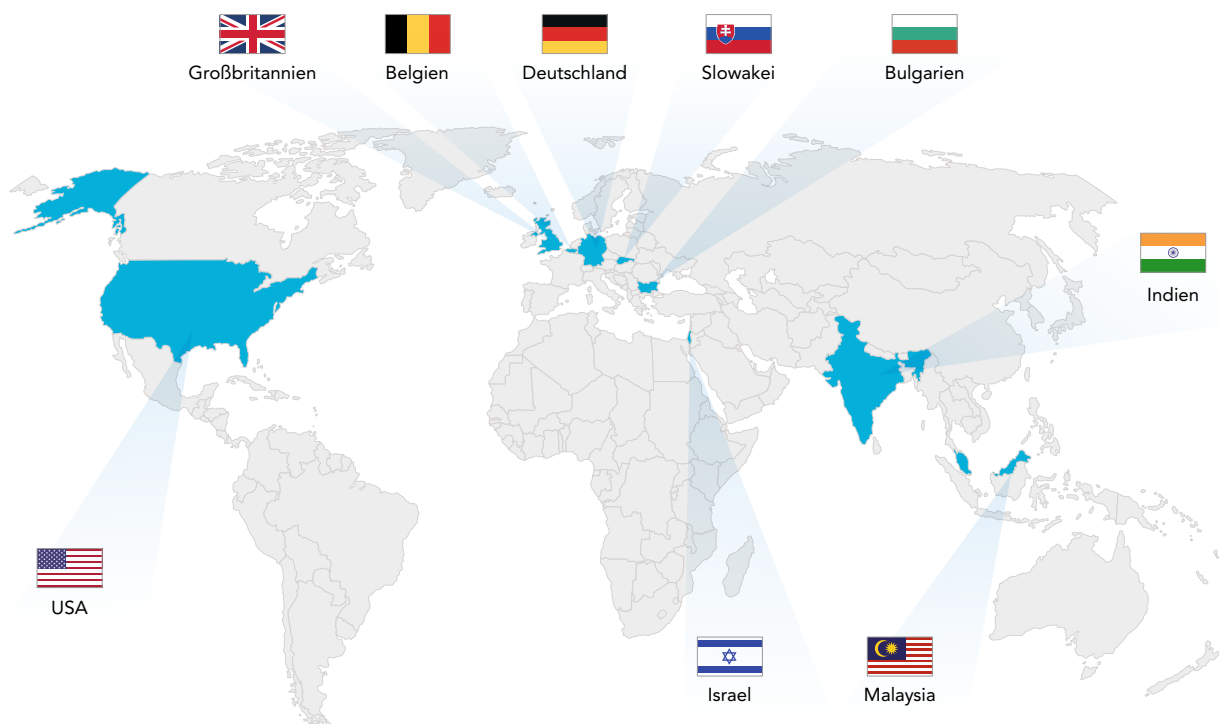
Ergänzt werden diese strategischen Indikatoren durch eine Vielzahl operativer Kennzahlen, die Teil eines Frühwarnsystems sind.

## Mitarbeiter und Standorte

Dank intensiver F&E-Tätigkeit ist die Software AG 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 2019 hat das Unternehmen unter anderem umfangreiche Produkt-Updates auf den Markt gebracht sowie intensiv am Wachstumsthema IoT gearbeitet.

Entsprechend der hohen strategischen Bedeutung der F&E für den Konzern wächst die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich seit 2014 kontinuierlich und hat 2019 mit 1.419 (Vj. 1.310) 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 2019 lag der Schwerpunkt des F&E-Bereichs auf einer kundenzentrierten Entwicklung mit besonderem Fokus auf einem komplementären Produktportfolio, der Integration von Technologien neuer Partner und übernommener Unternehmen in die Produktfamilien DBP und A&N sowie auf der Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Die zentralen F&E-Themen im DBP-Bereich waren das digitale Unternehmen (Cloud, Analytics, Datenintegration und API-Management) sowie das IoT (Plattform-Services, Device-Management sowie Daten-Streaming und Analytics). 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.

## Partnerschaften und Co-Innovation

2019 war ein wichtiges Jahr für neue Partnerschaften: Mit Microsoft konnte die Software AG nicht nur einen weiteren strategischen Cloud-Infrastruktur-Anbieter für ihre Produkte gewinnen. Die Zusammenarbeit mit Microsoft erstreckt sich auch auf die Entwicklung und Bereitstellung neuer und gemeinsamer Lösungen, die im riesigen Microsoft-Netzwerk relevant sind und der Software AG so neue Märkte erschließen. Im Rahmen dieser neuen Partnerschaft profitiert die IoT-Lösung der Software AG, Cumulocity IoT, nicht nur von der Microsoft-Azure-Infrastruktur, sondern auch von Microsoft-Daten- und -Analyseservices wie Azure Data Lake, Power BI oder Azure Machine Learning. Für die Integrations- und API-Produkte des Unternehmens (web-Methods) bedeutet dies, dass die Software AG nun auch Cloud-Migrationen schützen und beschleunigen kann.

Außerdem wurde die Software AG Mitglied der Open Data Initiative (ODI), eines Branchenkonsortiums, das von Microsoft, Adobe und SAP gegründet wurde. Die ODI stellt eine Plattform für eine einheitliche, umfassende

Datensicht bereit und kombiniert und reichert Daten aus allen Geschäftsbereichen und Systemen an, um Echtzeit-Informationen in Anwendungen und Services einzuspeisen.

Eine weitere wichtige Partnerschaft, die 2019 geschlossen wurde, ist die mit Adobe. Diese Partnerschaft zielt darauf ab, Unternehmen bei der Transformation ihres Customer Experience Managements zu unterstützen. Dafür werden Kundendaten aus ihren verschiedenen Unternehmenssystemen in einem zentralen Profil zusammengeführt.

## F&E-Aufwendungen und interne Ausrichtung

Die Ausgaben für F&E erhöhten sich 2019 um 6 Prozent auf 131,3 (Vj. 124,4) Millionen Euro. Entsprechend stieg ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) von 18,2 Prozent im Vorjahr auf 18,7 Prozent im Geschäftsjahr 2019. Dieser Anstieg ist bedingt durch erhöhte F&E-Investitionen in Höhe von 105,1 (Vj. 100,6) 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 sowohl 2018 als auch 2019 in einem Anstieg der A&N-Lizenzlöse 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.

## Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2019	+/- in %	2018	2017	2016	2015
F&E-Aufwendungen für A&N	26,2	10	23,8	23,8	22,5	20,7
F&E-Aufwendungen für DBP	105,1	4	100,6	96,9	89,9	85,7
<b>Insgesamt</b>	<b>131,3</b>	<b>6</b>	<b>124,4</b>	<b>120,6</b>	<b>112,4</b>	<b>106,4</b>
in % vom Produktumsatz	18,7	—	18,2	17,8	16,7	15,7
in % vom Gesamtumsatz	14,7	—	14,4	13,7	12,9	12,2
<b>F&amp;E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)</b>	<b>1.419</b>	<b>8</b>	<b>1.310</b>	<b>1.176</b>	<b>1.110</b>	<b>992</b>

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 2019 auf 1.419 (Vj. 1.310) Mitarbeiter gestiegen (umgerechnet auf Vollzeitkräfte). Das entspricht einer Erhöhung von 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und zeigt die nachhaltige Zukunftsorientierung des Unternehmens. Im Berichtsjahr waren die F&E-Experten in 17 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 2019 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 2019 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. Im Folgenden sind einige der aktuellen Forschungsprojekte beschrieben:

- Ziel des **AMCOCS**-Projekts ist die Entwicklung einer auf Künstlicher Intelligenz (KI) basierenden Plattform für digitale Test- und Zertifizierungsverfahren in der additiven Fertigung (3D-Druck). Mithilfe von KI können noch vor dem Ausdruck zuverlässige Prognosen über die Qualität der gedruckten Bauteile und die Güte des Fertigungsprozesses getroffen werden. AMCOCS kann zeitaufwendige und teure manuelle Prozesse verbessern, beschleunigen oder sogar ersetzen. Diese Senkung der Kosten und des Zeitaufwands ist eine wichtige Voraussetzung für die Einführung des 3D-Drucks im verarbeitenden Gewerbe.
- Im Rahmen des Projekts **EVAREST** sollen Datenströme aus der Lebensmittelproduktion in verwertbare Datenprodukte verwandelt und Lebensmittelherstellern so neue Umsatzfelder erschlossen werden. Dank EVAREST können sie Daten aus ihren Sensoren, Maschinen und Fabriken, die bisher nur der Optimierung und Überwachung der Produktion dienten, verwerten und beispielsweise dem Handel oder Informations- oder Finanzdienstleistern als Wirtschaftsgut anbieten. So schafft EVAREST einen finanziellen Anreiz für Lebensmittelproduzenten, ihre Daten anderen zur Verfügung zu stellen und so in Deutschland die Entwicklung einer Echtzeit-Datenwirtschaft voranzutreiben.
- Die Bevölkerung in Europa altert schnell, und 2050 wird jeder dritte Europäer über 60 Jahre alt sein. Das wirkt sich auch auf die Arbeitswelt aus, denn das Durchschnittsalter der Belegschaften wird natürlich ebenfalls ansteigen. Das von der Europäischen Union geförderte Projekt **sustAGE** will deshalb erreichen, dass Arbeitnehmer später in Rente gehen und länger gesund bleiben. Dafür entwickelt sustAGE auf Basis des Internets der Dinge ein digitales Empfehlungssystem, das Arbeitnehmern helfen soll, ihre körperliche und geistige Leistungsfähigkeit zu erhalten und ihre Aufgaben entsprechend ihrer individuellen Konstitution auszuführen. Darüber hinaus sollen Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz verbessert werden. Insgesamt leistet sustAGE einen wichtigen Beitrag zur Abfederung der Folgen des demografischen Wandels in der Arbeitswelt.

- **ZDMP** befasst sich mit der Entwicklung einer digitalen Plattform für die (teil)automatisierte Null-Fehler-Produktion. In der Fertigung werden Fehler definiert als Abweichung eines Produkts oder Prozesses von den festgelegten Spezifikationen oder Eigenschaften. Je früher im Produktionsprozess man solche manchmal extrem kostspieligen Fehler entdeckt, umso schneller und kostengünstiger können sie behoben werden. Hier setzt ZDMP an: Durch den Einsatz von Echtzeit-Datenanalyse und KI werden Fehler nicht nur in einem frühen Produktionsstadium erkannt, sondern können auch exakt prognostiziert werden. Wegen der so erzielten Kosteneinsparungen leistet ZDMP einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie.

### Sonstiges Engagement in Forschung und Entwicklung

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

### Netzwerkmemberschaften und politische Mitgestaltung (Auswahl)

Organisation	Zusätzliche Informationen
BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e. V.	bdi.eu
BDVA – Big Data Value Association	bdva.eu
Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.	bitkom.org
DFKI – Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH	dfki.de
GI – Gesellschaft für Informatik e. V.	gi.de
House of IT e. V.	house-of-it.eu
ITEA 3	itea3.org
Plattform Industrie 4.0	plattform-i40.de
Plattform Lernende Systeme	plattform-lernende-systeme.de
Rat für Informationsinfrastrukturen (RFII)	www.rfii.de
Software Campus	softwarecampus.de
Software-Cluster	software-cluster.org

# Wirtschaftsbericht

## Überblick über den Geschäftsverlauf

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das globale Wirtschaftswachstum hat sich 2019 weiter verlangsamt. Im dritten Quartal 2019 legte die weltweite Produktion nur um 0,8 Prozent zu, für das vierte Quartal prognostizierte der IfW-Indikator eine weitere Abkühlung. Insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften hat sich die Konjunktur im vergangenen Jahr weiter verschlechtert, während sie sich in vielen Schwellenländern stabilisiert hat und gegen Jahresende sogar wieder aufwärts tendierte. Prägend für die konjunkturelle Schwäche sind vor allem die Industrie und der Welthandel, die ab dem Jahreswechsel 2017/18 zunehmend an Schwung verloren haben. Die Schwellenländer profitierten dabei noch von der Produktion in China, deren Entwicklung zwar deutlich verlangsamt, aber immer noch aufwärtsgerichtet war.

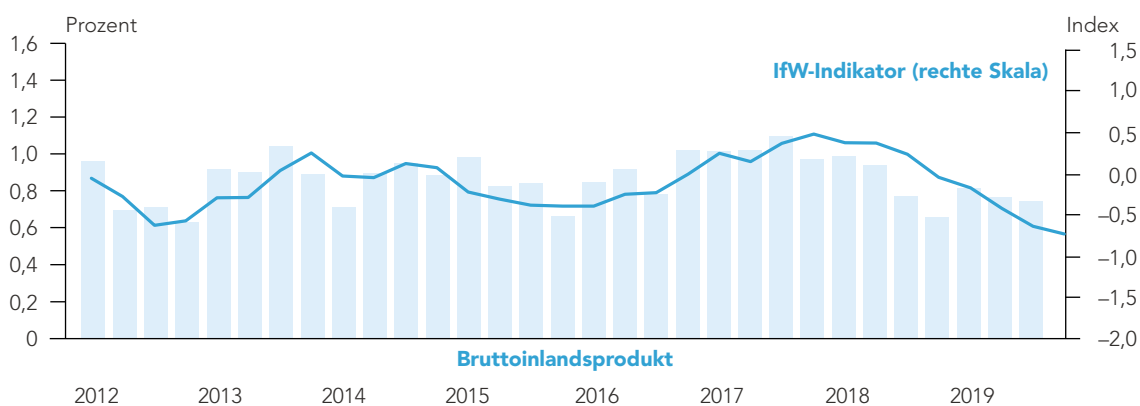
Für das Gesamtjahr 2019 prognostiziert das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) nun einen Anstieg der Weltproduktion um 3,0 Prozent. Dies ist damit die geringste Rate seit der großen Rezession im Jahr 2009. 2018 hatte das Plus noch bei 3,7 Prozent gelegen.

Auch die zuvor recht robuste Konjunktur in den USA hat zuletzt an Fahrt verloren. Dabei verlangsamte sich insbesondere die Investitionstätigkeit spürbar. Zudem liefen die kräftigen fiskalischen Impulse aus, die 2018 gesetzt worden waren, und die Exporte wurden schwächer. Im dritten Quartal 2019 legte das Bruttoinlandsprodukt um 0,5 Prozent zu; danach verlor die kräftige Konsumnachfrage jedoch an Fahrt und die Unternehmensinvestitionen gaben erneut nach. Für das Gesamtjahr 2019 prognostiziert das IfW ein Wachstum von 2,3 Prozent, nach 2,9 Prozent im Vorjahr.

Im Euroraum hat die Konjunktur seit Anfang 2018 ebenfalls spürbar an Schwung verloren, insbesondere da die Wertschöpfung in der Industrie aufgrund fehlender außenpolitischer Impulse nachgab. Das Bruttoinlandsprodukt stieg im dritten Quartal 2019 dank eines höheren privaten Konsums und etwas stärkerer Exporte um 0,2 Prozent. Dennoch schwächte sich 2019 das Wachstum auf ein Niveau von 1,2 Prozent ab, nachdem es im Vorjahr noch bei 1,9 Prozent gelegen hatte.

In Deutschland stand das Jahr 2019 weiterhin im Zeichen des Abschwungs, der bereits im Vorjahr eingesetzt hatte. Dazu hat insbesondere das eingetrübte weltwirtschaftliche Umfeld beigetragen, wobei vor allem die globalen Unsicherheiten die auf die Produktion von Investitionsgütern spezialisierte deutsche Wirtschaft belastet haben. Für 2019 rechnet das IfW dementsprechend nur mit einem Wachstum von 0,5 Prozent nach 1,5 Prozent im Jahr 2018.

### Weltwirtschaftliche Aktivität 2012–2019



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

Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung gegenüber dem Vorquartal, 46 Länder, gewichtet nach Kaufkraftparität.

Quelle: Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2019 Nr. 61 (2019|Q4), 11. Dezember 2019

## 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 für Industrie 4.0 und das Internet of Things (IoT). Die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft 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 2019 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 im Abschnitt [Darstellung der wesentlichen Einzelrisiken und Chancen](#) beschrieben.

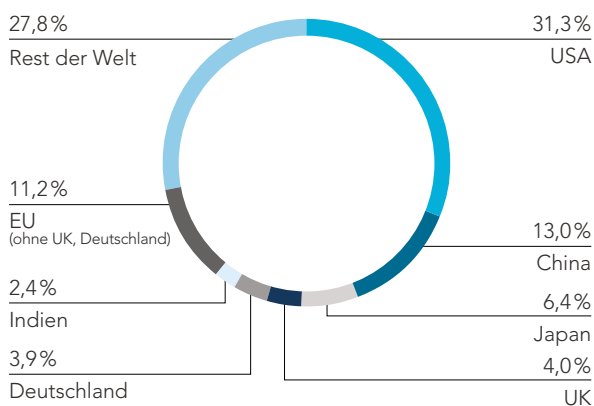
S. 113

## Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der globale IT-Markt hat sich auch 2019 positiv weiterentwickelt. Die weltweiten IT-Ausgaben sind im Berichtsjahr laut Angaben des US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens Gartner voraussichtlich auf 3,72 (Vj. 3,65) Billionen US-Dollar gestiegen. Wie schon in den Vorjahren waren die Marktbereiche, in denen die Software AG tätig ist, von Unternehmensseite besonders stark nachgefragt. Die Ausgaben für Unternehmenssoftware erhöhten sich 2019 um 8,8 Prozent auf 456 (Vj. 419) Milliarden US-Dollar. Die Investitionen in IT-Dienstleistungen stiegen um 3,7 Prozent auf 1.030 (Vj. 993) Milliarden US-Dollar.

Die weltweiten Umsätze mit Produkten und Dienstleistungen der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) entwickelten sich im Geschäftsjahr 2019 ebenfalls positiv. Gemäß Prognosen des European Information Technology Observatory (EITO) erhöhten sie sich um 3,0 Prozent auf 3,4 (Vj. 3,3) Billionen Euro. Den größten Marktanteil hatten erneut die USA mit 31,3 Prozent oder gut 1 Billion Euro inne. Auf die EU entfielen 11,2 Prozent der globalen Umsätze. Auch in Deutschland wuchs der ITK-Markt weiter. Gemäß aktuellen Schätzungen von EITO und dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) erhöhte sich der Umsatz 2019 in Deutschland um 1,5 Prozent auf 168,5 (Vj. 166,0) Milliarden Euro. Mit einem Umsatz von 92,9 (Vj. 90,3) Milliarden Euro und einem Zuwachs von 2,9 Prozent blieb die Informationstechnik dabei das größte und wachstumsstärkste Teilssegment.

### Der ITK-Markt: Umsatzanteile 2019 nach Ländern/Regionen



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

## Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Seit dem 1. August 2019 ist Dr. Elke Frank Mitglied des Vorstands der Software AG. Als neuer Chief Human Resources Officer (CHRO) ist sie für alle Aspekte des Personalwesens verantwortlich, einschließlich Talentmanagement, Personalentwicklung und kulturelle Transformation im Rahmen der neuen Unternehmensstrategie. Seit dem 1. Januar 2020 ist sie zudem für die Bereiche Legal und IT verantwortlich.

Mit der Bestellung ihres ersten CHRO trägt die Software AG dem Stellenwert des Personalbereichs für ihre Wachstumsstrategie Rechnung und würdigt die wichtige Rolle, die ihre Mitarbeiter beim Aufbau und der Bewahrung des geistigen Eigentums des Unternehmens spielen.

Dr. Frank verfügt über mehr als 20 Jahre internationale HR-Führungserfahrung in unterschiedlichen Branchen – Stationen waren unter anderem Daimler AG, Carl-Zeiss Vision, Microsoft und zuletzt Deutsche Telekom – und sie wird maßgeblich zur Weiterqualifikation und zum Aufbau einer vielfältigen und agilen Belegschaft beitragen. Sie arbeitet seit vielen Jahren eng mit Führungsteams zusammen, um ein kooperatives, aufgeschlossenes, leistungsförderndes Umfeld zu schaffen, in dem Mitarbeiter und Führungskräfte ihr Wachstumspotenzial ausschöpfen können.

Die Ergebnisse des Geschäftsbereichs Digital Business Plattform (DBP) der Software AG wurden durch eine Restrukturierung der Vertriebsorganisation in Nordamerika beeinträchtigt. Die notwendige Reorganisation konnte mittlerweile erfolgreich abgeschlossen werden.

## Gesamtaussage der Unternehmensleitung zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Im Geschäftsjahr 2019 lieferte die Software AG solide Ergebnisse. Vor dem Hintergrund einer weitreichenden Unternehmenstransformation entspricht der Konzernumsatz den Erwartungen. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) war mit einem Umsatzzuwachs von währungsbereinigt 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr sehr erfolgreich. Die Ergebnisse des Geschäftsbereichs DBP (exkl. Cloud & IoT) lagen unter den Erwartungen zu Jahresbeginn 2019 und in der Mitte des im Juli 2019 nach unten korrigierten Zielkorridors. Hier verbesserten strukturelle Änderungen im Vertrieb und im Go-to-Market in der zweiten Jahreshälfte die Qualität und Zuverlässigkeit der Umsatzplanung in der Region Nordamerika. Das Wachstum bei Cloud & IoT blieb unter den Erwartungen. Das EBIT belief sich im Berichtszeitraum auf 214,8 (Vj. 231,6) Millionen Euro. Das entspricht einer EBIT-Marge von 24,1 (Vj. 26,8 Prozent). Das EBITA (Non-IFRS) erreichte 260,3 (Vj. 272,9) Millionen Euro, entsprechend lag die EBITA-Marge (Non-IFRS) mit 29,2 Prozent in der oberen Hälfte des am Jahresanfang kommunizierten Zielkorridors.

Die Investitionen, die 2019 im Rahmen des Unternehmensumbaus in Produkte, Vertrieb und Go-to-Market, Umstellung auf Subskriptionsverträge, Partnernetzwerk und Unternehmenskultur geflossen sind, zeigen erste positive Ergebnisse und bestätigen die eingeschlagene Richtung. Deshalb werden wir 2020 weiter investieren. Die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2019 sind Grundlage für Umfang und Ausrichtung dieser zusätzlichen Investitionen, die letztendlich auf ein früheres und höheres Umsatzwachstum als ursprünglich geplant abzielen.

Ausführliche Informationen zu unseren Erwartungen für 2020 finden sich im [Prognosebericht](#).

[S. 104](#)



## 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 31. Januar 2019 hatte die Software AG bei der Vorlage der Konzernjahresergebnisse für 2018 die nachstehende Prognose für das Geschäftsjahr 2019 bekannt gegeben:

- 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 Umsatzentwicklung im Bereich von –5 bis 0 Prozent gegenüber dem Vorjahr erwartet.
- Die EBITA-Marge (Non-IFRS) soll in der Bandbreite von 28,0 bis 30,0 Prozent liegen.

Nach Abschluss des ersten Quartals 2019 hatte die Software AG am 11. April 2019 den Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2019 mit der Anhebung der Prognose für den A&N-Umsatz verändert und am selben Tag per Ad-hoc-Meldung veröffentlicht. Der neue Ausblick für A&N erwartete ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von –3 bis +3 Prozent (vorher –5 bis 0 Prozent). Gleichzeitig wurden die Umsatzprognose 2019 für DBP (exkl. Cloud & IoT), Cloud & IoT sowie der Zielkorridor für die operative Marge (EBITA, Non-IFRS) bestätigt.

Am 18. Juli 2019 hat die Software AG bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des zweiten Quartals ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2019 vom 11. April 2019 für alle Key-Performance-Indikatoren bestätigt, mit Ausnahme des Umsatzwachstums im Geschäftsbereich DBP (exkl. Cloud & IoT). Für diesen erwartete der Vorstand nun einen Rückgang des Korridors von währungsbereinigt –6 Prozent bis 0 Prozent (vorher Zuwachs von 3 Prozent bis 7 Prozent).

Diesen Ausblick hat der Vorstand bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des dritten Quartals am 22. Oktober 2019 bestätigt.

## Ausblick Gesamtjahr 2019

	<b>Ergebnis Gesamtjahr 2018 (Stand: 31.12.2018) in Mio. EUR</b>	<b>Ausblick Gesamtjahr 2019 (zum Stand 31.01.2019) in %</b>	<b>Ausblick Gesamtjahr 2019 (zum Stand 11.04.2019) in %</b>	<b>Ausblick Gesamtjahr 2019 (zum Stand 18.07.2019) in %</b>	<b>Ergebnis Gesamtjahr 2019 (Stand: 31.12.2019) in Mio. EUR</b>
DBP-Umsatz	464,7	—	—	—	474,5
DBP exkl. DBP Cloud & IoT <sup>1</sup>	434,4	3 bis 7 <sup>2</sup>	3 bis 7 <sup>2</sup>	–6 bis 0	432,2
DBP Cloud & IoT	30,3	75 bis 125 <sup>2</sup>	75 bis 125 <sup>2</sup>	75 bis 125 <sup>2</sup>	42,3
A&N-Umsatz <sup>3</sup>	218,3	–5 bis 0 <sup>2</sup>	–3 bis 3 <sup>2</sup>	–3 bis <sup>2</sup>	228,9
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) <sup>4</sup>	31,5%	28,0 bis 30,0	28,0 bis 30,0	28,0 bis 30,0	29,2%

<sup>1</sup> Der Ausblick für das DBP-Segment wurde am 18.07.2019 von 3% bis 7% auf –6% bis 0% angepasst.

<sup>2</sup> Währungsbereinigt

<sup>3</sup> Der Ausblick für das A&N-Segment wurde am 11.04.2019 von –5% bis 0% auf –3% bis 3% angepasst.

<sup>4</sup> Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition).

Im Gesamtjahr 2019 hat die Software AG die folgenden Ergebnisse erwirtschaftet:

- Der Geschäftsbereich DBP (exkl. Cloud & IoT) verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 432,2 (Vj. 434,4) Millionen Euro und damit einen Rückgang von 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr (währungsbereinigt 3 Prozent). Dieser Wert lag mittig im Bereich des zuletzt nach unten korrigierten Jahreszielkorridors von –6 bis 0 Prozent. Die Verringerung gegenüber der ursprünglichen Prognose von 3 bis 7 Prozent resultiert im Wesentlichen aus Rückgängen im Integrationsgeschäft insbesondere in Nordamerika.
- Das Cloud & IoT-Geschäft verzeichnete 2019 einen Umsatz von 42,3 (Vj. 30,3) Millionen Euro und damit ein Plus von 39 Prozent gegenüber dem Vorjahr (währungsbereinigt 38 Prozent). Aufgrund zeitlicher Verschiebungen bei Vertragsabschlüssen wurden die Erwartungen für das Jahr nicht erfüllt.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2019 einen Umsatz von 228,9 (Vj. 218,3) Millionen Euro; das entspricht einem Wachstum von 5 (währungsbereinigt: 3) Prozent im Vorjahresvergleich. Diese starke Entwicklung im Jahresverlauf erfüllte die im April 2019 erhöhte Jahresprognose von –3 bis +3 Prozent am oberen Ende. A&N entwickelte sich deutlich besser als am Jahresanfang prognostiziert, was im Wesentlichen an erweiterten Produktfunktionalitäten in der Großrechnerumgebung und Vertragserneuerungen sowie Rückgewinnung von A&N-Kunden liegt.
- Das absolute operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) der Software AG erreichte 2019 mit 260,3 (Vj. 272,9) Millionen Euro einen Wert, der mit –5 Prozent leicht unter Vorjahr lag. Gleichwohl erreichte die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) mit 29,2 (Vj. 31,5) Prozent die obere Hälfte des Prognosekorridors von 28,0 bis 30,0 Prozent.

### **Darstellung der Entwicklung der nachrangigen Key-Performance-Indikatoren, die nicht als Basis der Konzernsteuerung dienen**

Für den Konzernumsatz wurde im Vorjahr eine währungsbereinigt positive Entwicklung im niedrigen einstelligen Prozentbereich erwartet. Am 18. Juli 2019 hat die Software AG bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des zweiten Quartals ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2019 hinsichtlich des erwarteten Konzernumsatzes

reduziert. Die neue Prognose ging nunmehr von einer Abschwächung des währungsbereinigten Konzernumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Tatsächlich wurde im Geschäftsjahr 2019 ein Konzernumsatz von 890,6 (Vj. 865,7) Millionen Euro erreicht. Das entspricht einem Anstieg von 3 Prozent und währungsbereinigt einer Steigerung von 1 Prozent. Damit lag der Konzernumsatz im Bereich der ursprünglichen Erwartungen und übertraf den am 18. Juli 2019 reduzierten Ausblick deutlich.

- Für den Umsatz aus Professional Services wurde währungsbereinigt im Vergleich zum Vorjahr eine leichte Verringerung erwartet. Der Umsatz aus Professional Services erreichte im Geschäftsjahr 2019 mit 187,2 (Vj. 182,5) Millionen Euro jedoch eine Steigerung von 3 Prozent und währungsbereinigt eine Steigerung von 1 Prozent. Damit lag auch die Umsatzentwicklung aus Professional Services über den Erwartungen.
- Der Vorstand der Software AG erwartete im letztjährigen Prognosebericht, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen (ohne damals nicht vorhersehbare Sondereffekte) der IFRS-Konzernjahresüberschuss im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich reduzieren würde. Der für das Geschäftsjahr 2019 erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss betrug 155,3 (Vj. 165,2) Millionen Euro und reduzierte sich um 6 Prozent. Damit lag der erreichte IFRS-Konzernjahresüberschuss im Rahmen der Erwartungen.
- Für die Geschäftsbereiche DBP (inkl. Cloud & IoT), A&N sowie Professional Services erwartete der Vorstand im letztjährigen Prognosebericht, dass sich die Segmentmargen auf ähnlicher Höhe einstellen werden wie im Vorjahr 2018. Im Segment DBP verringerte sich die Segmentmarge von 31,6 Prozent im Vorjahr 2018 auf 27,5 Prozent im Jahr 2019. Damit lag diese Margenentwicklung unter den Erwartungen, sie resultierte überwiegend aus den im Rahmen des Helix-Projekts durchgeführten zusätzlichen Investitionen in Vertrieb und Marketing. Die Marge des Segments A&N erreichte mit 69,8 Prozent den Spitzenwert des Vorjahres von 71,2 Prozent und die Erwartungen nicht ganz. Hier machten sich R&D-Investitionen für Innovationen zur nachhaltigen Umsatzsicherung bemerkbar. Die Marge bei den Professional Services erhöhte sich dagegen aufgrund schlankerere Kostenstrukturen von 11,1 Prozent im Vorjahr auf 12,1 Prozent im Jahr 2019 und lag damit über den Erwartungen.

## Ertragslage des Konzerns

### Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 890,6 (Vj. 865,7) Millionen Euro. Dies entspricht einem Wachstum um 3 Prozent; währungsbereinigt lag der Anstieg bei 1 Prozent.

Der zukunftsorientierte Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) konnte seine Umsatzerlöse erneut etwas ausweiten: Der DBP-Bereichumsatz (inkl. Cloud & IoT) erhöhte sich um 2 Prozent auf 474,5 (Vj. 464,7) Millionen Euro; währungsbereinigt lag der Umsatz auf Vorjahresniveau. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural (A&N) erreichte Umsatzerlöse in Höhe von 228,9 (Vj. 218,3) Millionen Euro. Diese lagen damit 5 Prozent über Vorjahr, währungsbereinigt betrug das Wachstum 3 Prozent.

Die wiederkehrenden Erlöse (ARR, Annual Recurring Revenue) im Geschäftsbereich DBP (inkl. Cloud & IoT) erhöhten sich im Berichtsjahr um 11 Prozent, währungsbereinigt um 10 Prozent. ARR ist ein guter Indikator für zukünftige Cashflows, die aus zurückliegenden Aktivitäten entstehen. Der ARR von 340,0 (Vj. 305,4) Millionen Euro beinhaltet alle zukünftig wiederkehrenden Erlöse aus Abschlüssen, die bis zum 31. Dezember 2019 getätigt wurden, sowie zukünftige Software-as-a-Service-(SaaS)-Erlöse (SaaS, nutzungsbasierte Erlöse aus Transaktionen), die bis zum Ende des vierten Quartals abgeschlossen wurden.

### Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

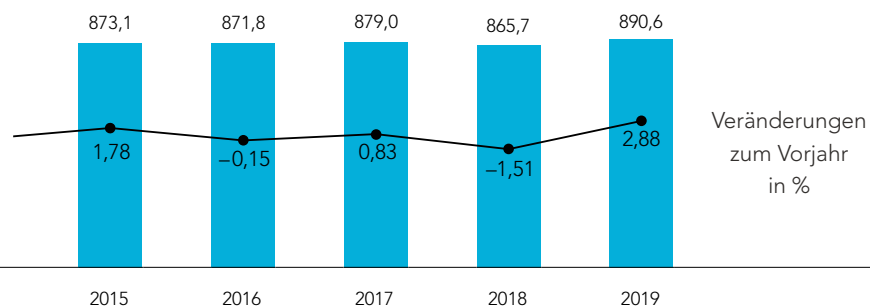
Die Wechselkurse hatten im Geschäftsjahr 2019 einen positiven Einfluss auf den Umsatz – im vergangenen Jahr hatten sie den Umsatz belastet. Insgesamt belief sich der Wechselkurseffekt auf 16,5 Millionen Euro (2 Prozent). Haupttreiber war dabei der starke US-Dollar, der den größten Anteil an Fremdwährungen im Konzern einnimmt.

Nach wie vor macht der Euro (EUR) mit 33 (Vj. 34) Prozent den größten Anteil am Gesamtumsatz aus. Der US-Dollar (USD) ist mit einem Anteil von 31 (Vj. 31) Prozent die stärkste Fremdwährung. Danach folgen der Israelische Schekel (ILS) mit 6 (Vj. 4) Prozent und das Britische Pfund (GBP) mit 5 (Vj. 6) Prozent. Das übrige Währungsvolumen von 25 (Vj. 25) Prozent verteilt sich auf sonstige Währungen. Die breite Streuung der Währungsanteile spiegelt die starke internationale Ausrichtung der Software AG wider.

Auf die Erlösarten hatten die Währungen mit jeweils 2 Prozent dieselben Effekte. Im Bereich Wartung machte dies absolut mit 8,1 Millionen Euro den höchsten Betrag aus. Im Lizenzgeschäft belief sich der Effekt auf 4,8 Millionen Euro, im Servicegeschäft auf 3,2 Millionen Euro und bei den SaaS-Erlösen auf 0,4 Millionen Euro.

### Umsatzentwicklung über fünf Jahre

(in Mio. EUR)



### Umsatzentwicklung nach Quartalen

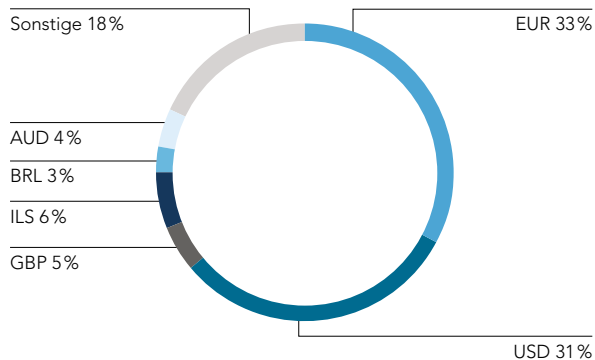
in Mio. EUR	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Konzernumsatz	201,4	186,6	210,0	205,7	224,2	208,8	255,0	264,6
in % vom Gesamtjahresumsatz	23	22	23	24	25	24	29	31

**Wechselkurseinfluss auf den Umsatz**

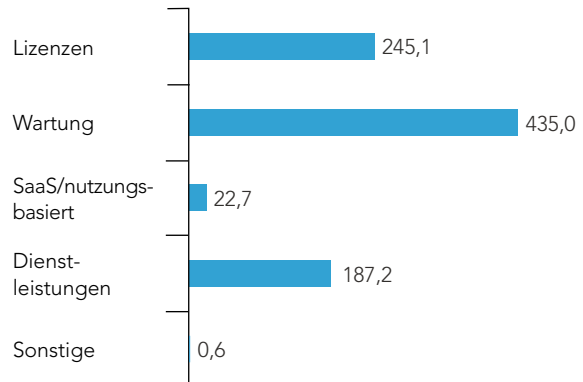
in Mio. EUR	2019	in %
Lizenzen	4,8	2
Wartung	8,1	2
SaaS	0,4	2
Dienstleistungen und Sonstige	3,2	2
<b>Insgesamt</b>	<b>16,5</b>	<b>2</b>

**Währungssplit 2019**

33% Umsatz in Euro  
67% Umsatz in Fremdwährung



den beiden Produktbereichen erhöhten sich im Berichtszeitraum auf 435,0 (Vj. 415,4) Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus von 5 Prozent, währungsbereinigt um 3 Prozent. Mit 48,8 (Vj. 48,0) Prozent war der Wartungsanteil am Gesamtumsatz noch etwas höher als im Geschäftsjahr 2018. Dies ist das Ergebnis der konsequenten Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende und profitable Umsatzerlöse. Die SaaS-Erlöse stiegen 2019 um 29 Prozent bzw. währungsbereinigt um 27 Prozent auf 22,7 (Vj. 17,6) Millionen Euro. Der Umsatz im Professional-Services-Bereich, der sich auf hochwertige Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, erhöhte sich im Berichtsjahr um 3 Prozent, währungsbereinigt um 1 Prozent, auf 187,2 (Vj. 182,5) Millionen Euro (ohne sonstige Erlöse). Die Software AG legt den Fokus auf eine hohe Beratungsqualität und Profitabilität.

**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 erhöhte sich im Geschäftsjahr 2019 auf 702,7 (Vj. 682,4) Millionen Euro. Damit belief sich das Wachstum auf 3 Prozent, währungsbereinigt auf 1 Prozent. Gemessen am Gesamtumsatz lag der Anteil der Produktumsätze mit 78,9 (Vj. 78,8) Prozent auf Vorjahresniveau. Die Lizenzumsätze der DBP- und A&N-Produkte der Software AG waren mit 245,1 (Vj. 249,4) Millionen Euro knapp 2 Prozent niedriger als im Vorjahr. Währungsbereinigt belief sich der Rückgang auf knapp 4 Prozent. Die Wartungserlöse aus

## Produktumsatz nach Regionen

Der globale Produktumsatz der Software AG wird fünf geografischen Regionen zugeordnet:

Die Region **Americas (NAM und LATAM)** erzielte 2019 einen Umsatz von 298,5 (Vj. 306,2) Millionen Euro und trug damit 42 (Vj. 45) Prozent zum Produktumsatz bei. Nach Ländersicht entfiel der stärkste Anteil erwartungsgemäß auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada. Insgesamt erzielte NAM einen Umsatz von 263,4 (Vj. 266,5) Millionen Euro. LATAM erzielte einen Umsatz von 35,1 (Vj. 39,8) Millionen Euro.

Die Region **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika ohne DACH) erreichte einen Umsatz von 239,0 (Vj. 203,0) Millionen Euro und hatte damit einen Anteil von 34 (Vj. 30) Prozent am globalen Produktumsatz. Die wichtigsten Einzelmärkte in dieser Region sind Großbritannien, Frankreich, Israel, Skandinavien und Spanien.

Die Region **DACH** (Deutschland, Österreich und Schweiz) erreichte einen Umsatz von 103,8 (Vj. 107,6) Millionen Euro und hatte damit einen Anteil von 15 (Vj. 16) Prozent am globalen Produktumsatz. Deutschland trug mit einem Anteil von 89,2 (Vj. 89,6) Millionen Euro wie im Vorjahr einen Anteil von 13 Prozent zum Produktumsatz bei.

Die Region **Asien-Pazifik (APJ)**, Australien, Japan, Asien und China) erzielte einen Produktumsatz von 61,2 (Vj. 65,8) Millionen Euro; damit trug sie 9 (Vj. 10) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns bei. Der größte Einzelmarkt in dieser Region war Australien, gefolgt von Japan.

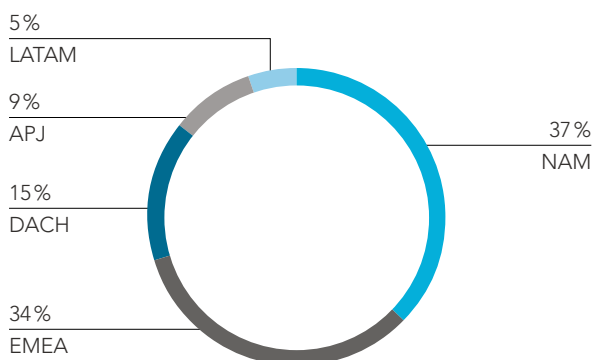
Weitere Informationen zum Thema Absatzmärkte sind im Abschnitt „Marktpositionierung“ des Kapitels „Grundlagen des Konzerns“ zu finden.

## Auftragseingang

Wie in den Grundlagen des Konzerns dargestellt, ist die Entwicklung des Auftragsbestands insbesondere im Bereich Professional Services ein wichtiger unternehmensspezifischer Frühwarnindikator. Der Auftragsbestand hat sich zum 31. Dezember 2019 weiterhin stabil entwickelt und ist damit die Basis für den erwarteten stabilen Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2020. Ende 2019 lag die Auftragsreichweite (Auftragsbestand/Umsetzerlöse × 365 Tage) bei über 6 (Vj. mehr als 5) Monaten.

Im Produktgeschäft spielt der Auftragseingang beim unbefristeten Lizenzgeschäft (Perpetual Licenses) keine Rolle, da hier der Auftragseingang in der Regel sofort zum Umsatz führt. Die Auftragseingänge in den Bereichen Wartungsverlängerung und Wartungsneuabschlüsse sowie im Produkt-Subskriptionsgeschäft und bei SaaS stellen im Konzern keine separate Steuerungsgröße dar. Sie werden analog zum Professional-Services-Geschäft über die Entwicklung des Auftragsbestands in Form des ARR gesteuert. Dieser bildet die wiederkehrenden Umsätze des Wartungs- und des Subskriptionsgeschäfts für einen Zwölfmonatszeitraum ab. Der ARR für diese Umsatzbestandteile ist im Berichtszeitraum im Bereich DBP kursbereinigt um 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr 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.

### Produktumsatz nach Regionen<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Basierend auf Produktumsätzen 2019 nach Managementsicht (Verträge können auf mehrere Länder/Regionen verteilt sein).

## Entwicklung wesentlicher Gewinn- und Verlustposten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2019 sind die **Herstellkosten** leicht überproportional zum Umsatz gestiegen. Sie beliefen sich auf 203,1 (Vj. 195,0) Millionen Euro. Dennoch stieg das **Bruttoergebnis** um 2 Prozent auf 687,5 (Vj. 670,7) Millionen Euro. Mit 77,2 Prozent konnte die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz so wieder annähernd den hohen Vorjahreswert von 77,5 Prozent erreichen. Diese anhaltend hohe Profitabilität ist insbesondere auf den hohen Anteil des Produktgeschäfts sowie ein aktives Management des Deckungsbeitrags von Professional-Services-Aufträgen zurückzuführen.

Um die Technologieführerschaft der Software AG im dynamischen Digitalmarkt weiter zu festigen, wurden die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)** um 6 Prozent auf 131,3 (Vj. 124,4) Millionen Euro erhöht. Gemessen am Produktumsatz (Lizenzen, Wartung und SaaS) erhöhten sich die F&E-Aufwendungen mit 18,7 Prozent noch einmal gegenüber dem Vorjahreswert von 18,2 Prozent.

Die **Vertriebsaufwendungen** stiegen mit 8 Prozent gegenüber Vorjahr und beliefen sich im Gesamtjahr 2019 auf 265,0 (Vj. 244,7) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz lagen sie bei 29,8 (Vj. 28,3) Prozent. Diese Erhöhung spiegelt die Investitionen in Vertriebsmaßnahmen im Rahmen des Helix-Programms wider, die darauf abzielen, die Präsenz des Konzerns in Schwerpunktregionen zu stärken und zu erweitern. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des globalen Unternehmens.

Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen nur unterproportional zum Umsatzwachstum um 1 Prozent auf 74,8 (Vj. 74,0) Millionen Euro. Gemessen am Gesamtumsatz sanken die Verwaltungsausgaben weiter auf 8,4 (Vj. 8,5) Prozent.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 2019

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	245,1	249,4	-2	-4
Wartung	435,0	415,4	5	3
SaaS	22,7	17,6	29	27
Dienstleistungen	187,2	182,5	3	1
Sonstige	0,6	0,9	-18	-18
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>890,6</b>	<b>865,7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>
Herstellkosten	-203,1	-195,0	4	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>687,5</b>	<b>670,8</b>	<b>2</b>	
F&E-Aufwendungen	-131,3	-124,4	6	
Vertriebsaufwendungen	-265,0	-244,7	8	
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-74,8	-74,0	1	
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-1,6	3,9	—	
Sonstige Steuern	-6,8	-7,0	-3	
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>208,0</b>	<b>224,6</b>	<b>-7</b>	
Finanzergebnis	7,1	4,3	65	
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>215,1</b>	<b>228,9</b>	<b>-6</b>	
Ertragsteuern	-59,8	-63,7	-6	
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>155,3</b>	<b>165,2</b>	<b>-6</b>	
<b>davon auf Aktionäre der Software AG entfallend</b>	<b>155,0</b>	<b>164,9</b>	<b>-6</b>	
<b>davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend</b>	<b>0,34</b>	<b>0,3</b>	—	
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	2,09	2,23	-6	
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	2,09	2,23	-6	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	73.979.889	73.978.520	—	
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	73.979.889	73.980.884	—	

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

## Ergebnisentwicklung

Das **Betriebsergebnis** (IFRS) verminderte sich im Berichtsjahr auf 208,0 (Vj. 224,6) Millionen Euro. Die Betriebsmarge lag mit 23,3 (Vj. 25,9) Prozent unter dem hohen Vorjahresniveau. Dies ist insbesondere auf die höheren Aufwendungen in den Bereichen F&E sowie Vertrieb im Rahmen unseres Helix-Programms zurückzuführen. Dem gegenüber stand der weiterhin margenstarke Produktumsatz mit einem Anteil von 78,9 (Vj. 78,8) Prozent am Gesamtumsatz sowie das erneut starke, hoch profitable A&N-Geschäft.

Das **EBIT** (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus/minus Finanzergebnis) lag mit 214,8 (Vj. 231,6) Millionen Euro um 7 Prozent bzw. währungsbereinigt um 10 Prozent unter dem Vorjahr. Diese Verminderung resultierte aus dem Saldo der im Folgenden genannten Effekte. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 24,9 Millionen Euro auf 890,6 (Vj. 865,7) Millionen Euro. Die Herstellkosten stiegen um 4 Prozent bzw. 8,1 Millionen Euro auf 203,1 (Vj. 195,0) Millionen Euro. Die F&E-Aufwendungen wuchsen um 6 Prozent bzw. 6,9 Millionen Euro auf 131,3 (Vj. 124,4) Millionen Euro. Die sonstigen Erträge/Aufwendungen verminderten sich um 5,5 Millionen Euro auf -1,6 (Vj. 3,9) Millionen Euro. Das EBIT lag im vierten Quartal 2019 mit 65,9 (Vj. 82,8) Millionen Euro um 20 Prozent und damit deutlich unter dem Rekordwert des vierten Quartals 2018. Entsprechend ging die EBIT-Marge im vierten Quartal 2019 auf 25,9 (Vj. 31,3) Prozent zurück.

Die sonstigen Aufwendungen/Erträge (netto) beliefen sich im Geschäftsjahr 2019 auf -1,6 (Vj. 3,9) Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch Rechtsaufwendungen und Aufwendungen aus Desinvestitionen. Das **Finanzergebnis** erhöhte sich im Berichtsjahr mit 7,1 (Vj. 4,3) Millionen Euro erneut. Diese im Vorjahresvergleich sehr positive Entwicklung resultiert in erster Linie aus dem Saldo höherer Zinseinnahmen, niedrigerer Bankschuldzinsen und Zinsaufwendungen aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** verminderte sich um 6 Prozent auf 215,1 (Vj. 228,9) Millionen Euro. Die Ertragsteuern sanken um 6 Prozent auf 59,8 (Vj. 63,7) Millionen Euro. Dabei profitiert die Software AG seit 2018 von der geänderten Steuergesetzgebung in den USA. Der effektive Ertragsteuersatz im Konzern blieb damit konstant wie im Vorjahr bei 27,8 Prozent.

Der **Konzernüberschuss** lag im Berichtszeitraum mit 155,3 (Vj. 165,2) Millionen Euro um 6 Prozent unter dem Vorjahr. Dies führte zu einem **Ergebnis je Aktie** (unverwässert) von 2,09 (Vj. 2,23) Euro bei durchschnittlich 73.979.889 (Vj. 73.978.520) im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert).

Insgesamt ist die Ertragslage der Software AG als stabil zu beurteilen.

## Ergebnisse 2019

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>890,6</b>	<b>865,7</b>	<b>3</b>
Herstellkosten	-203,1	-195,0	4
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>687,5</b>	<b>670,8</b>	<b>2</b>
Marge in %	77,2	77,5	—
F&E-Aufwendungen	-131,3	-124,4	6
Vertriebsaufwendungen	-265,0	-244,7	8
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-74,8	-74,0	1
Sonstige Erträge/Aufwendungen (netto)	-1,6	3,9	—
<b>EBIT</b>	<b>214,8</b>	<b>231,6</b>	<b>-7</b>
Marge in %	24,1	26,8	—

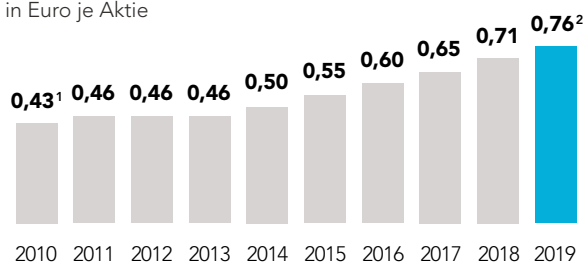


## Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen wird diese Strategie fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 20. Mai 2020 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 eine **Dividende** in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr war die Dividende 0,71 Euro pro Aktie und wird damit um 0,05 Euro je Aktie (+7 Prozent) erhöht werden. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 52,5) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2019 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2019: 31,10 [Vj. 31,59] Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,52 (Vj. 2,24) Prozent.

### Dividendenentwicklung seit 2010

in Euro je Aktie



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

<sup>2</sup> Dividendenvorschlag, vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung im Mai 2020.

Im Geschäftsjahr 2019 beschloss der Vorstand, den Korridor der Ausschüttungsquote der bisher zwischen 25 und 33 Prozent lag, auf 30 bis 40 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (145,8 bzw. Vj. 184,1 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (155,0 bzw. Vj. 164,9 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 37,4 (Vj. 30,1) Prozent betragen. Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Beständigkeit und Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll auch in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.

## Zusätzliche Ergebniskennziffern

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

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

in Mio. EUR	2019	2018
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>215,1</b>	<b>228,9</b>
Sonstige Steuern	6,8	7,0
Finanzierungserträge	-13,3	-10,5
Finanzierungsaufwendungen	6,2	6,2
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-7,1</b>	<b>-4,3</b>
<b>EBIT (vor allen Steuern)</b>	<b>214,8</b>	<b>231,6</b>
+ Akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	21,9	21,1
+ Akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktsätze durch Kaufpreisallokationen	0,0	0,0
+/- Sonstige akquisitionsbedingte Ergebniseffekte	3,2	2,3
+/- Aufwendungen/Erträge aus aktienkursabhängigen Vergütungen	11,3	11,0
+ Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	9,0	6,9
<b>Operatives EBITA (Non-IFRS)<sup>1</sup></b>	<b>260,3</b>	<b>272,9</b>
<b>in % vom Umsatz (Non-IFRS)</b>	<b>29,2</b>	<b>31,5</b>
Finanzergebnis	7,1	4,3
Sonstige Steuern	-6,8	-7,0
Ergebnis vor Ertragsteuern	260,6	270,2
Ertragsteuern (GJ 2019: 27,8%; GJ 2018: 27,8%) <sup>1</sup>	-72,5	-75,2
Nettoergebnis (Non-IFRS)	188,1	195,0
<b>Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)<sup>2</sup></b>	<b>2,54 EUR</b>	<b>2,64 EUR</b>
Durchschnittliche Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien (Stücke)	74,0 Mio.	74,0 Mio.

<sup>1</sup> Die dargestellten Ertragsteuersätze entsprechen den tatsächlichen Ertragsteuersätzen für die Geschäftsjahre 2019 und 2018.

<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-Marge, Non-IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität. Im Geschäftsjahr 2019 verminderte sich das operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) mit 260,3 (Vj. 272,9) Millionen Euro um 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT ging um 7 Prozent auf 214,8 (Vj. 231,6) Millionen Euro zurück. Die Amortisationen auf immaterielle Vermögenswerte erhöhten sich hingegen um 4 Prozent auf 21,9 (Vj. 21,1) Millionen Euro. Die Steigerung resultierte im Wesentlichen aus dem gegenüber dem Euro gestiegenen Wert des US-Dollars sowie der im Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Akquisitionen von TrendMiner im Juni 2018 und von Build.io Ende September 2018.

Ein weiterer Effekt ergab sich aus den erhöhten Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten, die sich überwiegend durch die Einführung des neuen MIP-2019-Plans um 3 Prozent auf 11,3 (Vj. 11,0) Millionen Euro erhöhten. Deutlich gestiegen ist die Position für Restrukturierungen, Abfindungen und Rechtsstreitigkeiten: um 31 Prozent auf 9,0 (Vj. 6,9) Millionen Euro. Im Zuge der strategischen Neuausrichtung wurde 2019 der Verkauf des nicht strategischen spanischen Beratungsgeschäfts vorbereitet. Die Aufwendungen für Merger-& Akquisition-Aktivitäten erhöhten sich um 0,9 Millionen Euro auf 3,2 Millionen Euro.

Die operative Ergebnismarge (EBITA-Marge, Non-IFRS) gemessen am Konzernumsatz verringerte sich geringfügig auf 29,2 (Vj. 31,5) Prozent. Damit lag die Marge leicht über dem Mittelwert der Prognose, da unverändert gezielt in Produkte, Go-to-Market-Strategie sowie Marketing und Partnernetzwerk investiert wurde. Diese nach wie vor hohe Ergebnismarge bildet wiederum eine solide finanzielle Basis für die weiteren Investitionen in die Bereiche des Helix-Programms, die das Unternehmenswachstum im Jahr 2020 unterstützen werden.

Das Nettoergebnis (Non-IFRS) reduzierte sich um 4 Prozent auf 188,1 (Vj. 195,0) Millionen Euro. Demgegenüber verringerte sich 2019 das Non-IFRS-EBITA von 272,9 Millionen Euro im Vorjahr um 5 Prozent auf 260,3 Millionen Euro. Die geringere Abschwächung des Nettoergebnisses (Non-IFRS) gegenüber der Reduktion des Non-IFRS-EBITAs resultiert überwiegend aus dem im Vergleich zum Vorjahr mit 7,1 (Vj. 4,3) Millionen Euro um 64 Prozent besseren Finanzergebnis und dem im Vergleich zum Vorjahr mit 75,6 Millionen Euro um 3,1 Millionen Euro auf 72,5 Millionen Euro reduzierten operativen Ertragssteueraufwand. Das Nettoergebnis je Aktie (Non-IFRS) beträgt 2,54 (Vj. 2,64) Euro, basierend auf durchschnittlich 74,0 (Vj. 74,0) Millionen im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert). Dies entspricht einem Rückgang um 4 Prozent.

## Umsatzerlöse SaaS/nutzungsbasiert

Infolge der zunehmenden Bedeutung neuer Lizenzmodelle in der Softwarebranche hat die Software AG seit dem Geschäftsjahr 2018 im DBP-Segment die Erlösart „SaaS/nutzungsbasiert“ aufgenommen. Bei SaaS erwirbt der Kunde ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software inklusive des Betriebs der Software (Hosting). Dabei verfügt der Kunde nicht über die Software, sondern er kann diese nur online nutzen. Die Umsätze aus der Erlösart SaaS/nutzungsbasiert beliefen sich im Geschäftsjahr 2019 auf 22,7 (Vj. 17,6) Millionen Euro und lagen damit um 29 Prozent über dem Vorjahr.

## 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 zwölf multipliziert, um den annualisierten Wert zu ermitteln.

Der ARR des Geschäftssegments DBP (inklusive Cloud & IoT) betrug im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 340,0 (Vj. 305,4) Millionen Euro. Im Bereich Cloud & IoT belief er sich im Berichtsjahr auf 41,7 (Vj. 30,1) Millionen Euro.

## Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio. EUR	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>890,6</b>	<b>865,7</b>	<b>879,0</b>	<b>871,8</b>	<b>873,1</b>
davon Produktumsatz	702,7	682,4	679,4	675,2	678,8
<b>EBIT (vor allen Steuern)</b>	<b>214,8</b>	<b>231,6</b>	<b>222,8</b>	<b>213,9</b>	<b>209,4</b>
in % vom Gesamtumsatz	24,1	26,8	25,3	24,5	24,0
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>155,3</b>	<b>165,2</b>	<b>140,6</b>	<b>140,4</b>	<b>139,6</b>
in % vom Gesamtumsatz	17,4	19,1	16,0	16,1	16,0

## Segmentberichterstattung

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG untergliedern sich in drei Segmente: DBP, A&N und Professional Services. Das stark wachsende Cloud & IoT-Geschäft ist Teil des Bereichs DBP.

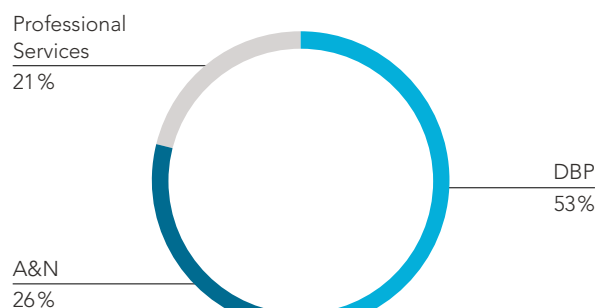
Das Segment DBP steuerte mit seiner zukunftsorientierten Produktplattform für die digitale Transformation der Kunden wie im Vorjahr mehr als die Hälfte zum Konzernumsatz bei: Der DBP-Anteil lag mit 53 (Vj. 54) Prozent auf Vorjahresniveau. Dies belegt die hohe Geschäfts- und Marktrelevanz dieses zukunftssträchtigen Bereichs. Insbesondere das darin enthaltene Geschäft aus Cloud & IoT-Umsätzen stieg währungsbereinigt signifikant um 38 Prozent auf 42,3 (Vj. 30,3) Millionen Euro. Damit blieb das Wachstum im Geschäftsjahr 2019 jedoch unter den Erwartungen.

Das traditionelle A&N-Segment wuchs währungsbereinigt mit 3 Prozent am oberen Ende des im April 2019 nach unten angepassten Zielkorridors auf 228,9 (Vj. 218,3) Millionen Euro. Damit trug das Segment 26 (Vj. 25) Prozent zum Gesamtumsatz der Software AG bei.

Das Segment Professional Services erbrachte mit 21 (Vj. 21) Prozent einen Umsatzanteil auf Vorjahresniveau.

## Umsatzverteilung 2019

2019	in Mio. EUR	in %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>890,6</b>	<b>100</b>
<b>DBP</b>	<b>474,5</b>	<b>53</b>
Davon DBP Cloud & IoT	42,3	5
<b>A&amp;N</b>	<b>228,9</b>	<b>26</b>
<b>Professional Services</b>	<b>187,2</b>	<b>21</b>



## Segment Digital Business Platform

Die Software AG hat alle Produkte zur digitalen Transformation, einschließlich des stark wachsenden Cloud & IoT-Geschäfts im Geschäftssegment DBP gebündelt. Dieses generierte 2019 einen Umsatz von 474,5 (Vj. 464,7) Millionen Euro, der damit 2 Prozent über dem Vorjahr bzw. währungsberichtigt auf Vorjahresniveau lag. Der ARR des Geschäftssegments DBP (inkl. Cloud & IoT) betrug im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 340,0 (Vj. 305,4) Millionen Euro.

Der Umsatz im **DBP-Segment exkl. Cloud & IoT** ging um 1 Prozent bzw. währungsberichtigt 3 Prozent auf 432,2 (Vj. 434,4) Millionen Euro zurück. Damit lag er trotz der besonderen Herausforderungen in der Region Nordamerika im Bereich des im Juli 2019 nach unten angepassten Zielkorridors für das Gesamtjahr. Die Lizenzumsätze sanken um 9 Prozent bzw. währungsberichtigt 11 Prozent auf 151,3 (Vj. 166,2) Millionen Euro. Demgegenüber erhöhte sich aufgrund der Umsetzung der Helix-Strategie der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze deutlich. Die Wartungserlöse stiegen im Vorjahresvergleich um 5 Prozent bzw. währungsberichtigt um 3 Prozent auf 280,9 (Vj. 268,2) Millionen Euro.

Gleichzeitig gelang es der Software AG, den Umsatz ihres **Cloud & IoT-Geschäfts** um 39 Prozent bzw. währungsberichtigt 38 Prozent auf 42,3 (Vj. 30,3) Millionen Euro zu steigern. Damit wurden die Erwartungen auch aufgrund zeitlicher Verschiebungen bei Vertragsabschlüssen nicht erfüllt. Der ARR im Bereich Cloud & IoT lag im Berichtsjahr bei 41,7 (Vj. 30,1) Millionen Euro – ein Plus von 39 Prozent bzw. währungsberichtigt 37 Prozent.

Das DBP-Segmentergebnis belief sich auf 130,6 (Vj. 147,0) Millionen Euro; angesichts gestiegener Herstellkosten sowie F&E- und Vertriebsinvestitionen lag es unter dem Vorjahr. Die Segmentmarge des DBP-Bereichs betrug im Berichtsjahr entsprechend 27,5 (Vj. 31,6) Prozent.

### DBP Cloud & IoT

	2019	2018	+/- % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	12,6	8,7	44
Wartung	7,0	4,1	71
SaaS/ nutzungsbasiert	22,7	17,6	28
Gesamtumsatz	42,3	30,3	38
Annual Recurring Revenue	41,7	30,1	37

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

## Segmentbericht Digital Business Platform 2019

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
<b>DBP (exkl. Cloud&amp;IoT)</b>	<b>432,2</b>	<b>434,4</b>	<b>-1</b>	<b>-3</b>
davon Lizenzen	151,3	166,2	-9	-11
davon Wartung	280,9	268,2	5	3
<b>DBP Cloud&amp;IoT</b>	<b>42,3</b>	<b>30,3</b>	<b>39</b>	<b>38</b>
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>474,5</b>	<b>464,7</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
Herstellkosten	-40,6	-35,9	13	12
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>433,9</b>	<b>428,8</b>	<b>1</b>	<b>-1</b>
Vertriebsaufwendungen	-198,2	-181,2	9	7
F&E-Aufwendungen	-105,1	-100,6	4	4
<b>Segmentergebnis</b>	<b>130,6</b>	<b>147,0</b>	<b>-11</b>	<b>-14</b>
<b>Marge in %</b>	<b>27,5</b>	<b>31,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

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

## Segment Adabas & Natural

Das Datenbanksegment für Großrechner (A&N) erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 228,9 (Vj. 218,3) Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus von 5 Prozent, währungsbereinigt von 3 Prozent. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet die Software AG seit einigen Jahren mit einem leichten Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang dieses traditionellen Geschäfts verlangsamt werden konnte, 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 mit sich bringen.

Die A&N-Lizenz Erlöse stiegen im Berichtsjahr um 9 Prozent bzw. währungsbereinigt um 7 Prozent auf 81,2 (Vj. 74,4) Millionen Euro. Die Wartungsumsätze dieses Segments erreichten 147,0 (Vj. 143,2) Millionen Euro; das entspricht einer Verbesserung um 3 Prozent bzw. währungsbereinigt um 1 Prozent.

Das A&N-Segmentergebnis stieg entsprechend auf 159,8 (Vj. 155,4) Millionen Euro. Dabei erhöhten sich die Herstellkosten des Segments deutlich überproportional, und auch die F&E- und Vertriebsaufwendungen wuchsen stärker als der Umsatz. Die Segmentmarge im A&N-Bereich lag mit 69,8 (Vj. 71,2) Prozent leicht unter dem Rekordniveau des Vorjahres.

### Segmentbericht Adabas & Natural 2019

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
Lizenzen	81,2	74,4	9	7
Wartung	147,0	143,2	3	1
<b>Produktumsatz</b>	<b>228,2</b>	<b>217,6</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
Sonstige	0,7	0,7	—	—
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>228,9</b>	<b>218,3</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
Herstellkosten	-8,1	-6,3	29	27
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>220,9</b>	<b>212,1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
Vertriebsaufwendungen	-34,9	-32,8	6	5
F&E-Aufwendungen	-26,2	-23,8	10	7
<b>Segmentergebnis</b>	<b>159,8</b>	<b>155,4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>
<b>Marge in %</b>	<b>69,8</b>	<b>71,2</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

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

## Segment Professional Services

Dieses Segment – bis einschließlich 2018 „Consulting“ genannt – wurde 2019 einer Neuausrichtung unterzogen mit Fokus auf die Implementierung von Lösungen in Kooperation mit Kunden und Partnern. Der Bereich Professional Services generierte im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 187,2 (Vj. 182,6) Millionen Euro. Dies bedeutet ein Plus von 2 Prozent, währungsbereinigt von 1 Prozent. Das Segmentergebnis erhöhte sich um 12 Prozent bzw. währungsbereinigt um 11 Prozent auf 22,7 (Vj. 20,3) Millionen Euro. Dazu haben insbesondere die währungsbereinigt leicht niedrigeren Herstellkosten beigetragen, die den mit Abstand größten Anteil der Aufwendungen ausmachen. Die Vertriebsaufwendungen sind hingegen leicht gestiegen. Die Segmentmarge lag entsprechend bei 12,1 (Vj. 11,1) Prozent für das Gesamtjahr 2019.

Die strategischen Beratungsleistungen der Software AG waren auch im Geschäftsjahr 2019 von hoher Relevanz für ihre Kunden. Das Unternehmen hat sich nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität als Unternehmensziele gesteckt – nicht schnelles Umsatzwachstum. Somit konnte das Beratungsgeschäft den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche erneut nachhaltig unterstützen.

### Segmentbericht Professional Services 2019

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %	+/- in % acc <sup>1</sup>
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>187,2</b>	<b>182,6</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Herstellkosten	-146,2	-144,9	1	-1
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>41,0</b>	<b>37,8</b>	<b>9</b>	<b>7</b>
Vertriebsaufwendungen	-18,2	-17,4	5	3
<b>Segmentergebnis</b>	<b>22,7</b>	<b>20,3</b>	<b>12</b>	<b>11</b>
<b>Marge in %</b>	<b>12,1</b>	<b>11,1</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 Wachstum des Konzerns sowie die kontinuierliche Portfolio-Optimierung 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 2019 verfügte die Software AG über eine Nettoliquidität von 217,0 (Vj. 149,0) Millionen Euro. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 172,0 Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 15,2 Millionen Euro und dem mit 118,5 Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, davon 52,8 Millionen Euro Dividendenzahlungen und Rückzahlung von kurzfristigen Finanzierungen in Höhe von 49,4 Millionen Euro sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 16,2 Millionen Euro. Der Free Cashflow reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 21 Prozent auf 145,8 (Vj. 184,1) Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem gegenüber dem Vorjahr um 23,1 Millionen Euro reduzierten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aufgrund der erhöhten Ausgaben für Vertrieb und Marketing.

Auf Basis des positiven operativen Cashflows erfolgte eine Nettokreditrückführung von 49,4 (Vj. 7,7 Nettokreditaufnahme) Millionen Euro. Auf der Auszahlungsseite standen 5,1 (Vj. 46,7) Millionen Euro Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Dividendenzahlungen von 52,8 (Vj. 48,3) Millionen Euro.

Das Eigenkapital betrug 1.357,5 (Vj. 1.239,1) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2019 und lag damit um 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich aufgrund des Saldos aus dem Konzernüberschuss von 155,0 Millionen Euro abzüglich der gezahlten Dividende von 52,8 Millionen Euro. Die sonstigen Rücklagen betrugen –41,3 (Vj. –59,1) Millionen Euro. Dieser negative Wert der sonstigen Rücklagen ergibt sich überwiegend aus der Anpassung aus der Bewertung der Pensionsrückstellungen mit –44,5 Millionen Euro und der Anpassung der Marktbewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von –8,4 Millionen Euro. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr von –59,1 Millionen Euro

### Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	513,6	462,4	365,8	374,6	300,6
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	96,4	111,9	210,3	101,5	113,0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	200,2	201,4	100,3	200,0	213,2
Liquide Mittel, netto/Nettoverschuldung	217,0	149,0	55,2	73,1	–25,7
Eigenkapital	1.357,5	1.239,1	1.118,3	1.196,8	1.089,7
Eigenkapitalquote in %	64	62	59	61	60
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.116,1</b>	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</b>

2018 auf –41,3 Millionen Euro 2019 resultierte überwiegend aus dem Effekt des starken US-Dollars, der die Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe mit 32,5 Millionen Euro positiv beeinflusste. Dem stand ein negativer Effekt aus der Anpassung der Pensionsrückstellung von –12,7 Millionen Euro gegenüber. Der Wert der eigenen Aktien war gegenüber dem Vorjahr stabil bei 0,8 (Vj. 0,8) Millionen Euro. Die Kapitalrücklage blieb mit 22,6 (Vj. 22,6) Millionen Euro auf Vorjahresniveau.

Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, erhöhte sich weiter auf 64,2 Prozent gegenüber 61,7 Prozent im Vorjahr – eine deutliche Steigerung trotz Dividendenausschüttung. Das Grundkapital der Software AG von 74.000.000 Aktien per 31. Dezember 2019 ist unverändert gegenüber dem Vorjahr.

## 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 2019.

## 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. 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 vom Unternehmen in Anspruch genommenen Kredite sind überwiegend variabel verzinst mit Laufzeiten bis maximal fünf 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. Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine nennenswerten größeren Einzelinvestitionen in Anlagevermögen getätigt.

## Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2019 hat sich der Cashflow etwas abgeschwächt. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** sank um 12 Prozent auf 172,0 (Vj. 195,1) Millionen Euro.

Dieser Rückgang resultiert im Saldo aus einem mit 31,1 Millionen Euro um 62,9 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr stärkeren Aufbau der Forderungen und anderer Aktiva sowie mit 65,7 Millionen Euro um 9,2 Millionen höheren Steuerzahlungen gegenüber dem Vorjahr. Dem standen positive Cashflow-Entwicklungen in Höhe von 40,5 Millionen Euro durch den Aufbau der Verbindlichkeiten und anderer Passiva in Höhe von 1,0 Millionen Euro gegenüber, während diese Position im Vorjahr um 39,5 Millionen Euro abgebaut wurde. Darüber hinaus haben sich um 15,4 Millionen höhere Abschreibungen und Amortisationen, die überwiegend aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 resultieren, positiv auf den operativen Cashflow ausgewirkt.



Die Software AG hat weiterhin ein konsequentes Forde-rungs- und Kostenmanagement betrieben, um den Cash-flow auf einem hohen Niveau zu halten.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** veränderte sich um 74 Prozent auf –15,2 Millionen Euro im Vergleich zu –58,4 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Verminderung resultiert überwiegend aus den mit 5,1 Millionen Euro um 41,6 Millionen geringeren Nettoauszahlungen für Akquisitionen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** veränderte sich um 192 Prozent auf –118,5 Millionen Euro im Vergleich zu –40,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018. Diese Zunahme des negativen Finanzierungs-Cashflows beruht im Wesentlichen auf einer mit 49,4 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr um 57,0 Millionen Euro höheren Rückzahlung von kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr 2019 erstmals durch die Einführung der Bilanzierung nach IFRS 16 Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 16,2 Millionen Euro zurückgeführt. Diese Position war im Vorjahr belastend im operativen Cashflow ausgewiesen. Außerdem war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit durch die um 4,5 Millionen Euro auf 52,8 Millionen Euro gestiegenen Dividenden-zahlungen belastet, da die Dividende pro Aktie von 0,65 Euro im vorangegangenen Jahr auf 0,71 Euro im Geschäftsjahr 2019 angehoben wurde.

Der **Free Cashflow** erreichte 145,8 (Vj. 184,1) Millionen Euro im Berichtsjahr 2019 und lag damit um 21 Prozent unter dem hohen Vorjahreswert. Gemessen am Konzernumsatz entspricht dies einem Anteil von 16,4 Prozent im Vergleich zu 21,3 Prozent im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis

von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 145,8/155,3 Millionen Euro) betrug 93,9 (Vj. 111,4) Prozent. Der Free Cashflow pro Aktie verringerte sich gegenüber dem Vorjahr von 2,49 Euro um 21 Prozent auf 1,97 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, Nettoauszahlungen für Akquisitionen sowie Tilgung von Leasingverbindlichkeiten.

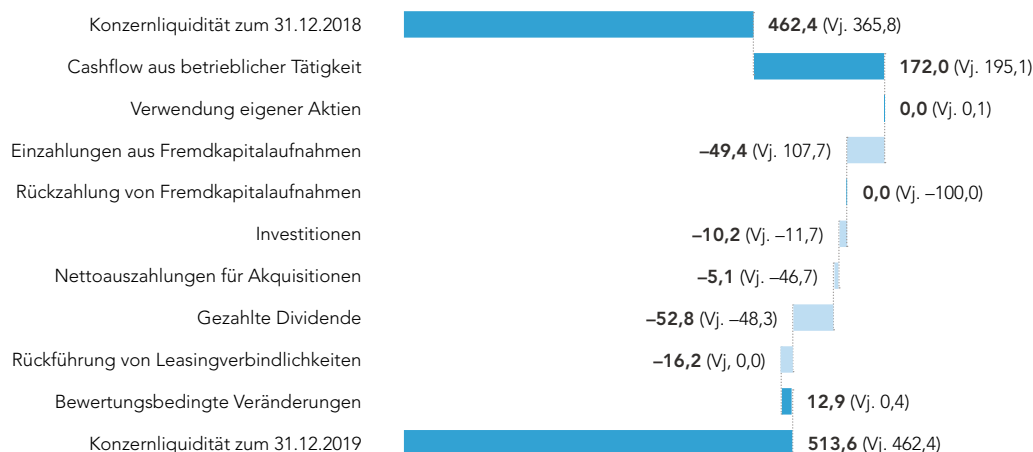
Insgesamt spiegelt die Kapitalflussrechnung die wertorientierte Ausrichtung der Software AG auf Wachstum wider, das heißt, der starke Cashflow wird gezielt für zukunftsorientierte Investitionen, Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe eingesetzt.

#### Kapitalflussrechnung 2019

in Mio. EUR	2019	2018
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	172,0	195,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–15,2	–58,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–118,5	–40,6
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	51,3	96,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	513,6	462,4
<b>Free Cashflow</b>	<b>145,8</b>	<b>184,1</b>

#### Entwicklung der Konzernliquidität 2019

in Mio. EUR

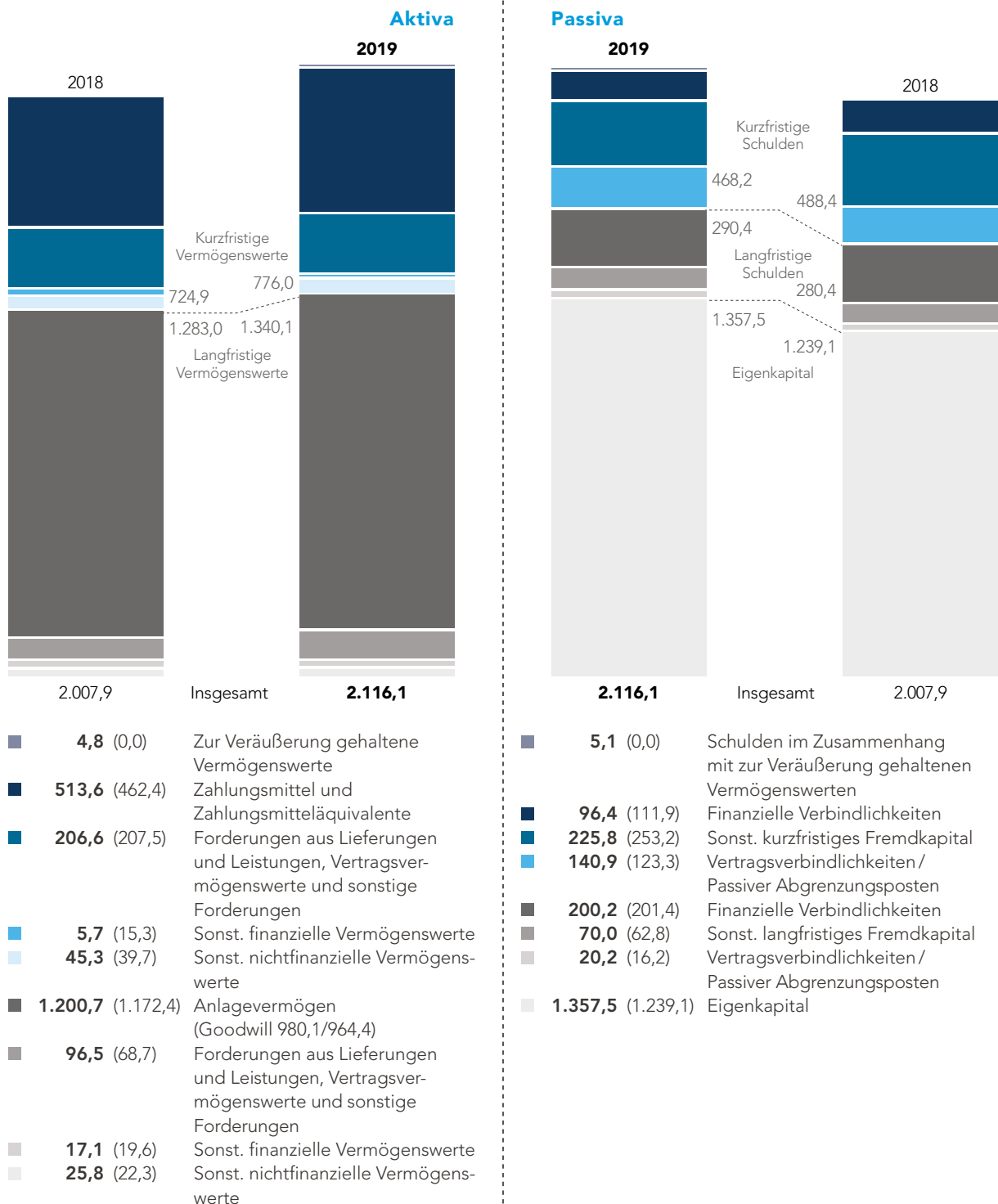


## Vermögensstrukturanalyse

Die Bilanz der Software AG zeigt sich weiterhin robust. Zum 31. Dezember 2019 hat sich die Bilanzsumme auf 2.116,1 Millionen Euro im Vergleich zu 2.007,9 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag erweitert.

### Bilanzstruktur

in Mio. EUR



Auf der **Aktivseite** stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte auf 776,0 (Vj. 724,9) Millionen Euro, dabei hat sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten seit Jahresanfang 2019 erhöht. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr resultierte überwiegend aus dem Saldo des positiven operativen Cashflows von 172,0 Millionen Euro, dem üblicherweise negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit von 15,2 Millionen Euro und dem mit 118,5 Millionen Euro negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

Der im Geschäftsjahr neu bilanzierte Posten „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ in Höhe von 4,8 (Vj. 0,0) Millionen Euro resultiert aus dem geplanten Verkauf des spanischen Beratungsgeschäfts.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich um 9,6 Millionen Euro auf 5,7 (Vj. 15,3) Millionen Euro. Diese Verringerung resultiert überwiegend aus den reduzierten Marktwerten der Sicherungsinstrumente für die aktienkursabhängigen Vergütungsmodelle bedingt durch den Kursrückgang der Software AG-Aktie. Hinzu kamen die geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen in Höhe von 206,6 (Vj. 207,5) Millionen Euro. Die sonstigen kurzfristigen nichtfinanziellen Vermögenswerte erhöhten sich um 6,2 Millionen Euro. Diese Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus um 5,8 Millionen Euro erhöhten aktiven Abgrenzungsposten für vorausbezahlte Aufwendungen des Folgejahres 2020.

Bei den langfristigen Vermögenswerten war ebenfalls ein Anstieg um 57,1 Millionen Euro auf 1.340,1 (Vj. 1.283,0) Millionen Euro zu verzeichnen. Dieser Anstieg ergab sich aus der fremdwährungsbedingten Zunahme der Geschäfts- oder Firmenwerte um 15,7 Millionen Euro auf 980,1 (Vj. 964,4) Millionen Euro. Des Weiteren erhöhten sich die Sachanlagen von 71,0 Millionen Euro im Vorjahr um 33,0 Millionen Euro auf 104,0 Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert überwiegend aus der Aktivierung der gemieteten Bürogebäude, den geleasteten Firmenfahrzeugen und Betriebs- und Geschäftsausstattungen im Rahmen der erstmaligen Anwendung des neuen IFRS-16-Standards zur Leasingbilanzierung. Darüber hinaus erhöhten sich die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte und sonstige Forderungen um 27,8 Millionen Euro auf 96,5 (Vj. 68,7) Millionen Euro. Ein wesentlicher Grund für diesen Anstieg ist der vermehrte Einsatz von Subskriptionsverträgen zum Jahresende 2019, die mit einer längeren Verteilung der Zahlungsströme einhergingen. Dem stand die amortisationsbedingte Reduktion der immateriellen Vermögenswerte um 20,4 Millionen Euro auf 116,6 (Vj. 137,0) Millionen Euro gegenüber.

Wie die kurzfristigen sind auch die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte gesunken, jedoch nur um 2,5 Millionen Euro auf 17,1 (Vj. 19,6) Millionen Euro. Dieser Rückgang basiert ebenfalls überwiegend auf den reduzierten Marktwerten der Sicherungsinstrumente für die aktienbasierten Vergütungsmodelle durch die rückläufige Kursentwicklung der Software AG-Aktie.

Auf der **Passivseite** reduzierten sich die kurzfristigen Schulden zum 31. Dezember 2019 um 4 Prozent auf 468,2 (Vj. 488,4) Millionen Euro. Insbesondere die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken im Wesentlichen durch Rückzahlungen von Finanzverbindlichkeiten um 14 Prozent auf 96,4 (Vj. 111,9) Millionen Euro. Zudem verringerten sich die sonstigen kurzfristigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten um 20 Prozent auf 116,4 (Vj. 145,8) Millionen Euro, überwiegend bedingt durch geringere Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern. Im Vorjahr war in dieser Position eine hohe Verbindlichkeit aus dem im Januar 2019 zur Auszahlung gelangten Management Incentive Plan MIP 2016 enthalten.

Die im Geschäftsjahr neu bilanzierte Position „Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ in Höhe von 5,1 (Vj. 0,0) Millionen Euro ergab sich aus dem geplanten Verkauf des Beratungsgeschäfts in Spanien.

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen erhöhten sich um 25 Prozent auf 38,1 (Vj. 30,6) Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert überwiegend aus höheren Rückstellungen für Abfindungen und variable Vergütungsbestandteile.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich auf 35,8 (Vj. 38,8) Millionen Euro.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich um 4 Prozent auf 290,4 (Vj. 280,4) Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert überwiegend aus den von 34,6 im Vorjahr um 13,4 auf 48,0 Millionen Euro im Jahr 2019 gestiegenen Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen. Diese Rückstellungen sind im Wesentlichen aufgrund der marktbedingten Reduktion des Abzinsungssatzes im Vereinigten Königreich von 3,0 auf 2,0 Prozent, in Deutschland von 2,0 auf 1,0 Prozent und in der Schweiz von 1,0 auf 0,0 Prozent deutlich angestiegen.

Gegenläufig entwickelten sich die sonstigen Rückstellungen, die sich um 2,9 Millionen Euro auf 7,4 (Vj. 10,3) Millionen Euro verringerten. Diese Reduktion ergab sich überwiegend aus der kursverlaufsbedingten Abnahme der aktienkursabhängigen Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und Vorständen sowie Auszahlungen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm.

Die wiederkehrenden Erlöse aus dem Wartungsgeschäft führten zu kurz- und langfristigen Abgrenzungsposten, die einen signifikanten Teil der Passiva ausmachen. Sie betragen in Summe zum Bilanzstichtag 161,1 (Vj. 139,5) Millionen Euro. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 21,6 Millionen Euro resultierte mit 18,0 Millionen Euro zum größten Teil aus dem erhöhten Wartungsgeschäft. Darüber hinaus resultierte der Anstieg zu geringeren Anteilen mit 3,6 Millionen Euro aus Währungskurseffekten – insbesondere dem gestiegenen Wert des US-Dollars.

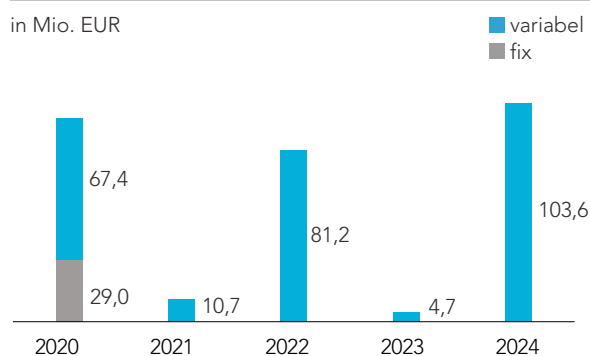
Zum Ende des Geschäftsjahres 2019 betrug die Nettoliquidität 217,0 (Vj. 149,0) Millionen Euro, das Eigenkapital 1.357,5 (Vj. 1.239,1) Millionen Euro; es lag damit um 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg des Eigenkapitals resultierte größtenteils aus dem Saldo des hohen Konzernüberschusses von 155,3 Millionen Euro und den gezahlten Dividenden von 52,8 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, lag bei 64,2 Prozent gegenüber 61,7 Prozent zum Vorjahresstichtag.

## 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.

## Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten

in Mio. EUR



## Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
<b>Aktiva</b>					
Kurzfristiges Vermögen	776,0	724,9	650,3	642,0	584,2
Langfristiges Vermögen	1.340,1	1.283,0	1.257,2	1.315,2	1.230,6
	<b>2.116,1</b>	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</b>
<b>Passiva</b>					
Kurzfristiges Fremdkapital	468,2	488,4	582,6	467,6	439,5
Langfristiges Fremdkapital	290,4	280,4	206,6	292,8	285,5
Eigenkapital	1.357,5	1.239,1	1.118,3	1.196,8	1.089,7
	<b>2.116,1</b>	<b>2.007,9</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.814,8</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 Verlustrechnung** setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio. EUR	2019	2018	+/- in %
Lizenzen	48,2	47,0	2,6
Wartung	105,8	102,8	2,9
Software as a Service	5,5	4,4	25,0
Dienstleistungen	108,4	99,4	9,1
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>267,9</b>	<b>253,6</b>	<b>5,6</b>
Operative Erträge und Aufwendungen	-256,5	-250,8	2,3
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	101,4	61,2	65,7
<b>Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>	<b>112,8</b>	<b>64,0</b>	<b>76,2</b>
Finanzergebnis	-1,3	-1,0	30,0
Ergebnis vor Steuern	111,5	63,0	77,0
Steuern	-16,0	-13,3	20,3
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>95,5</b>	<b>49,7</b>	<b>92,2</b>

- 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 **Software-as-a-Service(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 – Managementgebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Forschungs- und Entwicklungskosten.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf Sachanlagen. Im Vergleich zum Vorjahr blieb der Saldo nahezu unverändert.
- 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 Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Saldo der um 90,9 Millionen Euro höheren Dividendenausüttungen von den Tochtergesellschaften sowie den um 47,4 Millionen Euro höheren Abschreibungen auf Finanzanlagen.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsaufwendungen und ähnlichen Aufwendungen. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultiert in erster Linie aus den niedrigeren Zinserträgen für Darlehen gegenüber den Tochtergesellschaften.

## Finanz- und Vermögenslage der Software AG

Zum 31. Dezember 2019 ist die **Bilanzsumme** der Software AG von 925,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 850,6 Millionen Euro um insgesamt 74,9 Millionen Euro gesunken.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2019	2018	+/-
Immaterielle Vermögensgegenstände	10,1	12,4	-2,3
Sachanlagen	39,7	38,8	0,9
Finanzanlagen	698,2	772,7	-74,5
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	76,7	88,2	-11,5
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	15,8	6,7	9,1
Rechnungsabgrenzungsposten	10,0	6,6	3,4
<b>Aktiva</b>	<b>850,6</b>	<b>925,5</b>	<b>-74,9</b>
Eigenkapital	311,4	268,5	42,9
Rückstellungen	101,3	97,7	3,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	258,9	308,5	-49,6
Übrige Verbindlichkeiten	178,8	250,6	-71,8
Rechnungsabgrenzungsposten	0,2	0,2	0,0
<b>Passiva</b>	<b>850,6</b>	<b>925,5</b>	<b>-74,9</b>

- Der Rückgang der **immateriellen Vermögensgegenstände** um 2,3 Millionen Euro resultiert aus den Abschreibungen und den Zugängen des laufenden Jahres.
- Die **Finanzanlagen** verringerten sich um 74,5 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich überwiegend um die Abschreibung der Beteiligung an der Cumulocity GmbH in Höhe von 47,4 Millionen Euro sowie um den Rückgang der Darlehen an Tochtergesellschaften um 31,8 Millionen Euro.
- Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** gingen zum 31. Dezember 2019 um 11,5 Millionen Euro zurück. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem gegenüber dem Vorjahr reduzierten positiven Marktwert von Derivaten in Höhe von 12,4 Millionen Euro.

- Die **liquiden Mittel** erhöhten sich um 9,1 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividendenausschüttungen, Konzernfinanzierungen und Managementgebühren 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.
- Die **Rechnungsabgrenzungsposten** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 3,4 Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert überwiegend aus der früheren Erfassung und Zahlung der Eingangsrechnungen unserer Lieferanten.
- Das **Eigenkapital** der Software AG erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 42,9 Millionen Euro. Dieser Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 95,5 Millionen Euro und der im Geschäftsjahr 2019 durchgeführten Dividendenausschüttung an die Anteilseigner der Software AG in Höhe von 52,5 Millionen Euro.
- Die **Rückstellungen** blieben im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** verringerten sich um 49,6 Millionen Euro. Im Wesentlichen steht dies im Zusammenhang mit den erhöhten Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften.
- Die **übrigen Verbindlichkeiten** verringerten sich um 71,8 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert überwiegend aus den im Saldo um 51,8 Millionen Euro verminderten Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, insbesondere aus den deutlich erhöhten Dividendenzahlungen. Darüber hinaus verringerten sich die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aufgrund der Auszahlung aktienbasierter variabler Vergütungsbestandteile um 13,5 Millionen Euro.

### Ausblick

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

[S. 108](#)

# Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung

## Grundlagen

### Berichtssystematik

Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Software AG bezieht sich auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019. 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 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

Informationen zur Geschäftstätigkeit sowie zum [Geschäftsmodell](#) der Software AG finden sich im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ im zusammengefassten Konzernlagebericht. Die [Wesentlichkeitsanalyse](#) wird im nachfolgenden Abschnitt „Wesentliche Themen“ dargestellt.

[S. 33](#)

[S. 86](#)

## 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 (umfasst die Bekämpfung von Korruption und Bestechung) sind auf höchster Ebene beim Vorstandsvorsitzenden verankert.

Die Software AG ist davon 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. Dabei 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 die Software AG als Unternehmen agiert, 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. Dazu zählen beispielsweise die Fachbereiche Vertrieb, Kundensupport, Human Resources und Interne Kommunikation, Marketing, University Relations und Investor Relations.

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 Übersicht zeigt beispielhaft eine Auswahl der Gremien sowie den Turnus der jeweiligen Treffen und Befragungen:

Stakeholder-Gruppe	Gremium / Mittel	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	1 globale Befragung pro Jahr, themenbezogene Umfragen
Kunden	Globale Kundenbefragung (Customer Survey)	1 Befragung pro Jahr
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.

Im Februar 2019 hat die Software AG eine neue mittelfristige Strategie zur Beschleunigung des Umsatzwachstums bekannt gegeben. Wesentliche Veränderungen in den Rahmenbedingungen der Geschäftstätigkeit der Software AG ergaben sich für das Geschäftsjahr 2019 nicht, da die Maßnahmen überwiegend im Geschäftsjahr 2020 implementiert werden. Aus der für das Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse ergaben sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 nur unwesentliche Unterschiede, die in der Aufnahme weniger zusätzlicher Sachverhalte für das Geschäftsjahr 2018 begründet waren. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass die für das Geschäftsjahr 2018 als wesentlich erachteten Themen und Sachverhalte unverändert weiterhin Gültigkeit besitzen.

## Liste der wesentlichen Themen

Im Rahmen der zuletzt im Geschäftsjahr 2018 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse hat die Software AG die folgenden Sachverhalte für das Geschäftsjahr 2019 als weiterhin sehr relevant eingestuft:

<b>Sehr relevante Sachverhalte<sup>1</sup></b>	<b>GRI-Standards</b>	<b>HGB-Mindestinhalte und weitere als wesentlich erachtete Aspekte</b>	<b>Seite</b>
Kundenzufriedenheit	n/a	Kundenbelange	98
Hohe Qualität der Software AG-Produkte und -Services	n/a	Kundenbelange	99
Verfügbarkeit von Produktsupport für den Kunden	n/a	Kundenbelange	100
Schutz der Kundendaten	GRI 418	Kundenbelange	101
Transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95
Gleichbehandlung aller Mitarbeiter der Software AG	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	91
Bereitstellung von Mitarbeiter-Trainingsprogrammen und -Weiterbildungsmaßnahmen	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95
Berücksichtigung von Mitarbeiterbelangen	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	92
Flexible Arbeitszeit/Teilzeitmodelle	n/a	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	93
Chancengleichheit aller Mitarbeiter der Software AG	GRI 405	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	91
Beitrag der Software AG-Produkte zur Verbesserung der wirtschaftlichen Leistung der Software AG-Kunden	n/a	Kundenbelange	98
Regeln und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung	GRI 205	Antikorruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	97
Einhaltung von Wettbewerbs- und Kartellgesetzen und -vorschriften	GRI 206	Antikorruptionsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 5)	97
Geringe Mitarbeiterfluktuation	GRI 401	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	93
Regelmäßige Leistungsbeurteilung und Feedback zur Karriereentwicklung und -weiterentwicklung	GRI 404	Arbeitnehmerbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 2)	95
<b>Weitere Sachverhalte<sup>2</sup></b>			
Dialog auf regionaler Ebene und Entwicklung lokaler Gemeinschaften	GRI 413	Sozialbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 3)	101
Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit	GRI 412/408	Menschenrechtsaspekte (§ 289c Abs. 2 Nr. 4)	90
Energieverbrauch	GRI 302	Umweltbelange (§ 289c Abs. 2 Nr. 1)	103

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</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 neuen 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 bei der Klärung ethischer Fragen

### Einhaltung des Code of Conduct

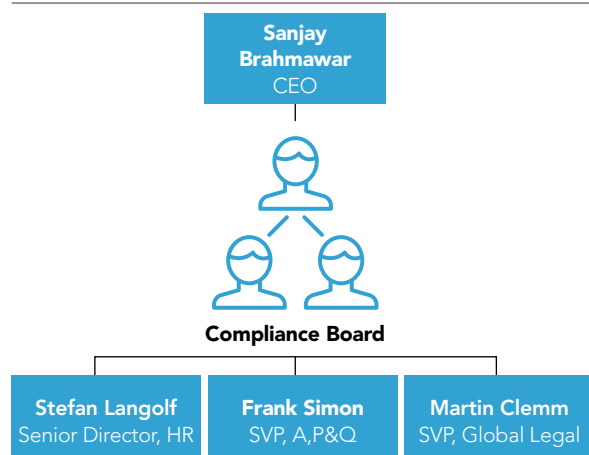
Die Software AG hat diverse Mechanismen eingeführt, um ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die Anforderungen des Code of Conduct einzuhalten. Zum Beispiel:

- Alle neuen Mitarbeiter müssen ein 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.
- 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



Das Compliance Board setzte sich im Berichtsjahr zusammen aus:

- Bis August 2019 Christine Schwab, ab September 2019 Stefan Langolf (Senior Director, Human Resources)
- Frank Simon (Senior Vice President, Audit, Processes & Quality)
- Bis Mai 2019 Dr. Benno Quade, ab Juni 2019 Martin Clemm (Senior Vice President, Global Legal & General Counsel)

Die wesentlichen Pflichten und Aufgaben des Compliance Boards umfassen:

- Weiterentwicklung sowie die regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung des Code of Conduct, 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

Mitarbeiter der Software AG haben im Jahr 2019 insgesamt 36 (Vj. 68) und Externe haben im Berichtsjahr insgesamt eine Anfrage an das Compliance Board gerichtet.

Rechtswidrige Absichten bzw. absichtliches Fehlverhalten der Mitarbeiter können 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, führte auch im Geschäftsjahr 2019 sein bestehendes Diversitätskonzept weiter und setzte hinsichtlich der Diversität bei der Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats ein Zeichen. 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 ein niedriger 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 in Deutschland und anderen Ländern erhebliche Anstrengungen, um die Attraktivität der IT-Berufe für Frauen zu erhöhen. In Deutschland werden bereits während der Schulzeit Informationsveranstaltungen sowie Kurzpraktika für Schüler angeboten und in Deutschland, den USA und Brasilien mehrwöchige Praktika für Studenten. Darüber hinaus beteiligt sich die Software AG als zertifizierte „MINT Minded Company“ an diversen Projekten ausschließlich für weibliche Schülerinnen bzw. Frauen, um deren Interesse für MINT-Berufe zu erhöhen. In Deutschland ist die Software AG formelles Mitglied in der Initiative „International Women for Leadership“.

Software AG Indien hat speziell für Frauen, die vorübergehend aus dem Berufsleben ausgeschieden sind, ein Programm entwickelt. Diese Initiative, „SoftwareAGain“, ebnet insbesondere Informatikerinnen und Softwareingenieurinnen den Weg zurück in das Berufsleben. Diese bestehenden Initiativen werden auch 2020 weiterhin im Fokus stehen.

Das eingeführte Diversitätskonzept für die Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats wurde im Berichtsjahr 2019 im Rahmen des Auswahlverfahrens eines weiblichen Personalvorstands 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

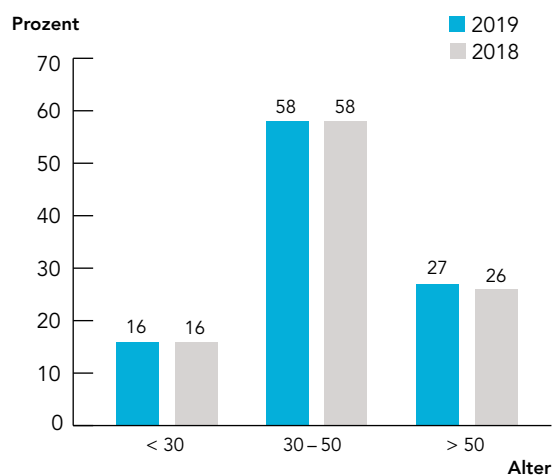
31.12.2019		
<b>Aufsichtsrat</b>	<b>in %</b>	<b>nach Altersgruppe</b>
davon männlich	83,3	> 50 Jahre
davon weiblich	16,7	30–50 Jahre
<b>Vorstand</b>		<b>nach Altersgruppe</b>
davon männlich	60	> 50 Jahre
davon weiblich	20	30–50 Jahre
davon weiblich	20	30–50 Jahre

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

in %	31.12.2019	31.12.2018
<b>Weiblich nach Altersgruppe</b>	<b>29,4</b>	<b>29,9</b>
< 30	5,5	4,9
30–50	16,5	17,3
> 50	7,5	7,7
<b>Männlich nach Altersgruppe</b>	<b>70,5</b>	<b>69,9</b>
< 30	10,4	10,7
30–50	41,1	40,5
> 50	19,0	18,7
<b>Divers nach Altersgruppe</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>
30–50	0,0	0,1
> 50	0,0	0,1
<b>Insgesamt</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

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

## Entwicklung Altersgruppen

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

Vollzeitkräfte	31.12.2019	31.12.2018	+/- in %
Männlich	3.422	3.359	2
Weiblich	1.429	1.347	6
Divers	2	11	-82
<b>Vollzeitkräfte insgesamt</b>	<b>4.853</b>	<b>4.717</b>	<b>3</b>

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

Vollzeitkräfte	31.12.2019	31.12.2018	+/- in %
<b>EMEA</b>	1.645	1.631	1
<b>DACH</b>	1.268	1.247	2
davon im HQ (Darmstadt)	862	844	2
davon in DACH excl. HQ	406	403	1
<b>APJ</b>	1.230	1.123	10
<b>NAM</b>	601	602	0
<b>LATAM</b>	109	114	-4
<b>Vollzeitkräfte insgesamt</b>	<b>4.853</b>	<b>4.717</b>	<b>3</b>

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

	31.12.2019	31.12.2018	+/- in %
<b>Vollzeit</b>	<b>4.544</b>	<b>4.402</b>	<b>3</b>
davon männlich	3.327	3.263	2
davon weiblich	1.215	1.128	8
davon divers	2	11	-82
<b>Teilzeit</b>	<b>309</b>	<b>315</b>	<b>-2</b>
davon männlich	95	96	-1
davon weiblich	214	219	-2
davon divers	0	0	0
<b>Angestellte insgesamt</b>	<b>4.853</b>	<b>4.717</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 2019 abgerufen, und alle Angaben werden einheitlich in FTE (Vollzeitäquivalenten) 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

Nach Amtsantritt des Vorstandsvorsitzenden Sanjay Brahmawar im Sommer 2018 wurden weltweit Mitarbeiterversammlungen durchgeführt. Die Rückmeldungen der Mitarbeiter, die dort gesammelt wurden, wurden thematisch aufbereitet und waren Ausgangspunkt für das Strategieprojekt Helix, das die Software AG bereits in der zweiten Jahreshälfte 2018 aufgesetzt hatte. Im Jahr 2019 lag einer der Schwerpunkte von Helix auf der Transformation von „People and Culture“ sowie einem nachhaltigen, profitablen Wachstum; damit sind auch die Ziele für die nächsten fünf Jahre skizziert. Um die Belange der Mitarbeiter zu erfahren und entsprechend Stellung zu beziehen, wurde unter dem Namen MyVoice im zweiten Halbjahr 2019 eine weltweite Mitarbeiterbefragung mit unterschiedlichen Fragen zum Thema „People and Culture“ durchgeführt. Die Ergebnisse wurden intern offengelegt. Um die Mitarbeiterzufriedenheit sicherzustellen, wurden länderübergreifende Workshops eingerichtet. Auch dies unterstreicht die Bedeutung, die der Zufriedenheit der Mitarbeiter zugemessen wird. Im Rahmen von Helix werden weitere Initiativen, beispielsweise der „Give Back to the Word Day“, durchgeführt. Für Inhalt und Umsetzung der Initiativen sind die Mitarbeiter selbst verantwortlich.

<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 Mitarbeiterbefragung MyVoice in vielfältiger Weise. Das Feedback kann beispielsweise zu Verbesserungen der Abläufe führen sowie Fehlsteuerungen oder Defizite im Leistungsangebot für die Mitarbeiter beheben. Die Berücksichtigung der Belange der Arbeitnehmer führt insgesamt zu höherer Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung.

Neben der globalen Mitarbeiterbefragung wurden 2019 von den verschiedenen Bereichen der Software AG 30 (Vj. 14) weitere themenbezogene Befragungen durchgeführt, etwa zur Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit sowie anderen internen Belangen. Der Anstieg der themenbezogenen Umfragen im Vergleich zum Vorjahr lässt sich damit erklären, dass das von der Software AG genutzte Umfrage-Tool seit 2018 verstärkt intern beworben wurde.

### 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, vielfältige Teilzeitmodelle sowie eine 50-Plus-Initiative die Möglichkeit, im Rahmen der betrieblichen Erfordernisse ihre Arbeitszeiten bestmöglich den persönlichen Anforderungen anzupassen. In Indien beinhaltet das bereits genannte Programm „SoftwareAGain“ einen stufenweisen Aufbau der Arbeitszeit.

Das Angebot des Homeoffice wird weltweit – entsprechend individuellen Vereinbarungen und im Rahmen der betrieblichen Vorgaben und gesetzlichen Arbeitszeitschriften – von den Führungskräften und Mitarbeitern ganz, teilweise und nach Bedarf genutzt. So lassen sich die Anforderungen der internationalen Zusammenarbeit und die privaten Belange der Mitarbeiter bestmöglich vereinbaren.

### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Im Wettbewerb um die besten Talente profitiert die Software AG von dem vielfältigen Angebot im Bereich Arbeitszeit und -modelle. Dieses Angebot trägt wesentlich zu den überdurchschnittlichen Bewertungen von „Work-Life-Balance“ auf der globalen Arbeitgeber-Bewertungsplattform Glassdoor (4,2) sowie der deutschen

Bewertungsplattform Kununu (3,84) bei. Die Software AG ist bestrebt, ihr Angebot laufend an den Anforderungen ihrer Mitarbeiter auszurichten und die Bewertungen auf den Bewertungsplattformen stetig zu verbessern. Aber auch die vielen Initiativen zur Kultur und Zusammenarbeit helfen, die besten Talente als Mitarbeiter zu gewinnen.

### Geringe Mitarbeiterfluktuation

In Zeiten des Fachkräftemangels setzt die Software AG gezielt auf Maßnahmen zur Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung, eine gute Nachfolgeplanung sowie spezielle Trainings, 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 an 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. Eine weitere Gegenmaßnahme ist im Generationswechsel zu sehen. Die Software AG fördert die Zusammenführung von Jung und Alt in den verschiedensten Bereichen.

[S. 94](#)

### 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 dafür notwendigen Ressourcen zahlen zumindest zeitweise nicht auf die operative Tätigkeit und Produktivität ein. Fluktuationszahlen sind derzeit bei der Software AG nur auf lokaler Basis vorhanden, da das weltweite HR-Informationssystem erst im Mai 2019 eingeführt wurde. Die Nutzung der Daten zur Erstellung von Kennzahlen ist bereits möglich, eine weitere Simplifizierung von Personalprozessen ist in Arbeit. Die Software AG fördert den Dialog zwischen den verschiedenen Generationen und kombiniert vorhandenes Know-how mit dem Know-how für die digitale Zukunft.



## 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 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 2019, Ausbildungsmesse des SV Darmstadt 98, Ausbildungsplatzmesse „Zukunft zum Anfassen“ in Saarbrücken, Berufsinfoabend des Rotary-Club Main-Taunus</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 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; hier wird Mitarbeitern die Möglichkeit geboten, 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 in sogenannten Education Packages kostenlos an.</li> <li>• Gastvorträge an Universitäten und Firmenbesuche für Studierende und Hochschulangehörige fördern das Kennenlernen der Software AG-Technologie und -Unternehmenskultur.</li> </ul> <p><b>Hackathons</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2019 konnten Studenten in Darmstadt und Indien an verschiedenen Hackathons teilnehmen, um gemeinsam in kürzester Zeit Projekte und Anwendungen für Systeme zu entwickeln. Über die Talent Community der Software AG in LinkedIn erhalten Studierende weltweit die Möglichkeit, ein zwei- bis dreimonatiges Auslandspraktikum in den Niederlassungen der Software AG zu absolvieren.</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>Corporate-Executive-Programm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Programm speziell für Führungskräfte und Experten, 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>• Für Mitarbeiter, die bereits eine Führungsrolle innehaben und ihre Fähigkeiten im Bereich Personalführung reflektieren und verbessern wollen.</li> </ul> <p><b>Nachfolgeplanung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2019 wurde für das Executive Leadership Team (ELT) eine erste Nachfolgeplanung aufgesetzt, die 2020 intensiviert und auf weitere Führungsebenen ausgeweitet wird.</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 bereits genannten Code of Conduct festgehalten. Darüber hinaus hat die Software AG ihre 2017 implementierten Leadership Principles in sämtlichen Führungskräfte trainings verankert.

- Die Leadership Principles wurden durch die b<sup>5</sup>-Werte aus der Helix-Strategie ergänzt: „Be a performer“, „Be engaged“, „Be one team“, „Be an innovator“ und „Be accountable“.
- Der Fokus der Software AG liegt auf jedem einzelnen Mitarbeiter, damit er mit seinen Stärken zum Unternehmenserfolg beitragen kann (Beispiel „Be engaged“: Call me, don't email).
- Die b<sup>5</sup>-Werte sind Bestandteil der kulturverändernden Initiative „BeYourBestYou“, zu der auch folgende Initiativen gehören:
  - Growth Days: Zeitbudget für Lern- und Fortbildungsaktivitäten
  - Give Back to the World Day: Tag für Umwelt und Soziales „Widme einen Tag pro Jahr einem sozialen oder einem Umweltprojekt, und gib der Welt etwas zurück“
  - Team-Empowerment-Budget: Erfüllung von Team-Wünschen
  - b<sup>5</sup> Ambassadors: Mitarbeiter sind Multiplikatoren und Ansprechpartner der #BeYourBestYou-Initiative, damit diese an allen Standorten weltweit gefestigt wird

Über diese globalen Initiativen der Mitarbeiterbindung und Talentförderung hinaus gibt es zahlreiche lokale Aktivitäten, die den Gegebenheiten vor Ort angepasst sind, darunter Buddy- und Mentoring-Programme, Programme zur Förderung von Frauen, Innovationswettbewerbe, Sportprogramme sowie spezielle Reward- und Recognition-Programme.

### 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. Ein strukturierter Prozess für die Nachfolgeplanung wurde gestartet, denn 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.

## 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 Massive Open Online Courses bis hin zu TV-Formaten, die in einem eigenen professionellen TV-Studio live gesendet bzw. aufgezeichnet werden. Schulungen in iLearn können von Mitarbeitern zu jeder Zeit selbst gebucht werden, in der Regel ohne dass ein Vorgesetzter dies genehmigen müsste. Kostenpflichtige Weiterbildungen werden dagegen mit der Führungskraft abgestimmt. Darüber hinausgehende Schulungsmaßnahmen, zum Beispiel Business-School-Programme, 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 2019 über 1.800 (Vj. 1.600) Kurse, zumeist als E-Learning. Die Software AG setzt bei ihrem Kursangebot bewusst auf einen Mix aus Eigenentwicklung und gezielt ausgewählten externen Angeboten, da sich in der Vergangenheit gezeigt hat, dass ein solcher Mix eine höhere Akzeptanz bei den Mitarbeitern findet.

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. Besonderes Augenmerk lag 2019 auf der Unterstützung von Helix durch passende Schulungsangebote. Beispiele sind das firmenweite Change-Training in Form eines interaktiven Video-Trainings mit über 400 Registrierungen oder die Schulungen für die b<sup>5</sup> Ambassadors und die sogenannten Growth Catalysts (ein Team von 100 ausgewählten Mitarbeitern und Führungskräften aus allen Bereichen, die als Change Angels agieren).

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 und verfolgt werden kann. Einen Teil des weltweiten Schulungsangebots in iLearn bilden standardisierte Trainingsprogramme, etwa die Grundlagenschulung für neue Mitarbeiter. Darüber hinaus bietet die Corporate University Programme für spezielle Zielgruppen an, beispielsweise ein Global Architect Program für Berater, attraktive Weiterbildungen für junge Talente wie das Future Talent Program oder auch Schulungen zu Schwerpunktthemen wie Design Thinking. Gerade hier zeigten sich die hohe Innovationsbereitschaft und das große Interesse der Mitarbeiter an kreativen Arbeitsmethoden. Seit dem Start der Design-Thinking-Trainingsoffensive 2017 haben mehr als 800 Mitarbeiter eine entsprechende Schulung inhouse absolviert.

Bereits 2018 wurde eine großangelegte globale Initiative zur Führungskräfteausbildung gestartet – das sogenannte Leadership Essentials Program. Bis Ende 2019 haben rund 200 Führungskräfte aus allen Bereichen und Ländern dieses Programm durchlaufen. Für 2020 ist ein darauf aufbauendes Advanced-Leadership-Programm geplant. Der Schwerpunkt dieses Programms ist der kulturelle Turn-around und die Transformation der Software AG. Die Top-Executive-Leadership-Teams werden weiter ausgebaut. Zudem wird 2020 verstärkt Wert gelegt auf die Entwicklung der „Führungskräfte von morgen“.

### 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 Kurs-Feedback liegt über die letzten Jahre konstant bei einem Zufriedenheitswert von über 85 Prozent (2019: 87,8). Seit 2019 misst die Software AG auch die Zeit, die Lerner in ihre Weiterbildung investieren – als sogenannte Growth Days. Ziel ist die Förderung der Eigeninitiative zur Weiterbildung, gerade auch in Themen jenseits der aktuellen Jobanforderung bzw. außerhalb der eigenen Komfortzone. Anerkannt werden dabei alle Themen, die für die Mitarbeiter von Interesse und für ihre persönliche Weiterentwicklung in der Software AG relevant sind. Akzeptierte Lernformate reichen von externen Seminaren über Angebote bekannter Lernplattformen (Coursera, Udemy, LinkedIn-Learning etc.), den Besuch von Konferenzen, die Nutzung von Mentoring und Coaching bis hin zur Lektüre von Sachbüchern. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, diese Zeiten auf ihr eigenes Lernkonto in iLearn einzutragen.

Insgesamt gab es in iLearn knapp 45.000 Registrierungen für Kurse, Programme und Zertifizierungen; das entspricht einer Netto-Lernzeit von 147.000 Stunden. Gegenüber 2018 ist das eine Steigerung von ca. 10 Prozent. Mit Netto-Lernzeit ist die reine Bearbeitungszeit von Inhalten oder die Abspieldauer von Videos oder E-Learnings gemeint. Berücksichtigt man Vor- und Nacharbeiten des Inhalts sowie das Durcharbeiten von Übungen, ist erfahrungsgemäß die reale Lernzeit im Schnitt über alle Kurse um den Faktor 2 größer. Damit ist das selbstgesteckte Ziel von 50 Stunden pro Mitarbeiter pro Jahr klar übertroffen worden. Der relativ große Anstieg der Registrierungen gegenüber dem Vorjahr ergibt sich aus einer geänderten Erfassung. Früher wurden nur die Buchungen von Mitarbeitern erfasst, die zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch aktiv im Unternehmen waren. Seit 2019 wird die komplette Historie aller Mitarbeiter erfasst. Die gesteigerte Lernbereitschaft der Mitarbeiter zeigte sich auch an einem Zuwachs an Buchungen kostenpflichtiger Schulungen. Die dafür getätigten Investitionen stiegen gegenüber 2018 um 16 Prozent auf rund 2,6 Millionen Euro.

## 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, integrires 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 dazu 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 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 hilft dabei sicherzustellen, 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 kann das Compliance Board interne Überprüfungen anfordern. Diese werden vom Vorstandsvorsitzenden genehmigt und durch Internal Audit durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung und entsprechende Korrekturmaßnahmen werden dem Compliance Board und dem Vorstandsvorsitzenden berichtet und von diesen geprüft und bewertet.

Der Senior Vice President Audit, Processes & Quality der Software AG berichtet dem Prüfungsausschuss (Audit-Komitee) des Aufsichtsrats regelmäßig die Ergebnisse der internen Prüfungen. Dies gilt auch für die Ergebnisse der Prüfungen, die vom Compliance Board angefordert werden. Die Berichte erstrecken sich auch auf 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. Darüber hinaus ist die Schulung zum Code of Conduct Bestandteil des Mitarbeiter-Onboarding-Prozesses, den jeder Mitarbeiter weltweit beim Eintritt in das Unternehmen zu durchlaufen hat. Im Geschäftsjahr 2019 haben 670 (Vj. 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 davon werden durch das Compliance Board bewertet und entschieden.

Der jährliche interne Auditplan für Länder mit einem bestimmten Betrugswahrnehmungsindex 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 Ausschrei-

bungen“ teilgenommen und weitere wettbewerbswidrige Handlungen vorgenommen hat. Das der Software AG Spanien auferlegte Bußgeld beträgt 6.016 Tausend Euro und wurde gemäß richterlicher Aufforderung am 19. Januar 2019 gezahlt. Die Software AG Spanien hat gegen diese Verwaltungsentscheidung Rechtsmittel eingelegt. Eine Entscheidung wird für das Jahr 2020 erwartet. Der Vorstand der Software AG hat auf Empfehlung des Compliance Boards diverse Maßnahmen zur Verhinderung vergleichbarer Vorfälle beschlossen und umgesetzt; dazu zählen die Einstellung eines lokalen Inhouse-Juristen in Spanien, die enge juristische 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.

## Kundenbelange

### 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.

### Messung der Kundenzufriedenheit

Um sich einen Überblick über das Kundenerlebnis zu verschaffen, führt die Software AG Umfragen durch. Je nach Art der Zusammenarbeit befragt die Software AG ihre Kunden auch regelmäßig zu ihren Erfahrungen mit der Software AG. Damit soll sichergestellt werden, dass jeder Kunde in allen Phasen der Interaktion vollkommen mit der Zusammenarbeit zufrieden ist.

2019 war, auch was die Messung der Kundenzufriedenheit angeht, ein Jahr der Transformation. Die weltweite Kundenbefragung wurde ausgesetzt, weil die Verknüpfung zu bestimmten Kontaktpunkten im Kunden-Lebenszyklus fehlte und nicht die entsprechenden Rücklaufquoten und verwertbaren Erkenntnisse hätte liefern können. Zukünftig misst die Software AG den Net Promoter Score (NPS) im direkten Kontext eines Kundenkontaktpunkts (Vertriebsprozess, Projektabwicklung, Supportfall, Produktnutzung usw.). Dadurch erhält sie für den gesamten Lebenszyklus umfassende Erkenntnisse zum Kundenerlebnis und zu konkreten Maßnahmen, die sie als Reaktion auf diese Erkenntnisse ergreifen kann.

Für Support-Fälle misst die Software AG den Produkt-NPS bereits seit vielen Jahren. Mit einem NPS von 40 erreichte sie im Jahr 2019 einen historischen Höchstwert (Vj. 36, 2017: 31). Da der NPS die Kundenzufriedenheit und -loyalität widerspiegelt, gehört er zu den strategischen Unternehmenskennzahlen und wird auch in die Geschäftsbereiche heruntergebrochen.

### 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.

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

#### Konzepte und Due Diligence

Die Software AG-Vertriebsmethode (Engage<sup>2</sup>) sieht vor, dass bei jedem Verkauf ein Nutzenversprechen für den Kunden ausgearbeitet wird, das auch als Business Case quantifiziert werden kann. Es ist die Grundlage für die Ermittlung eines fairen Preises und Bestandteil des Discounting- bzw. Global-Deal-Desk(GDD)-Freigabeprozesses. Es ist aber nicht Vertragsbestandteil, sondern dient lediglich der Veranschaulichung eines Wertvorteils. Teilweise wird der Business Case mit vorherigen Erfolgen (Kundenreferenzberichten) untermauert, die von anderen Software AG-Kunden als Teil eines Anwendungsfalls freigegeben wurden. Unter Umständen greift die Software AG auch auf unabhängige Analysten zurück, um Kunden-

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

Die Software AG hat sich einen neuen Slogan gegeben, „Turn Data into Value“ (Daten in Werte verwandeln). Dieser soll zum Ausdruck bringen, dass die Software AG ihre Kunden in die Lage versetzen möchte, den Nutzen zu steigern, den sie aus vorhandenen bzw. neuen Daten mithilfe von Datenintegration, Datenanalyse (Zeitreihendaten oder Datenströme usw.) und intelligenten datengestützten Entscheidungen ziehen. Kunden sind oft überrascht, wie wertvoll die Erkenntnisse sind, die sich aus ihren Daten ableiten lassen. Die Software AG ist stets offen für Gespräche mit ihren Kunden über den Geschäftsnutzen ihrer Produkte.

#### Wesentliche Risiken und bedeutsamste Leistungsindikatoren

Intern werden Vertriebsmitarbeiter und Berater nicht an der Erreichung dieser Ziele gemessen; es gibt weder explizite Kennzahlen noch ein Bewertungsverfahren. Idealerweise sollte aber jeder Kunde als Referenzkunde gewonnen werden. Da die Business Cases nicht Vertragsbestandteil sind, entstehen bei Nicht-Erreichung auch keinerlei Risiken.

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

##### 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- und Qualitätsmanagementsystems der Software AG

Diese Verpflichtungen wird die Software AG nachvollziehbar und konsequent verfolgen, mithilfe eindeutig doku-

mentierter 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, erstklassige Support-Dienstleistungen und Software sowie kontinuierliche Verbesserungen. Die Systeme, die von Produktentwicklung, Global Support und Professional Services genutzt werden, 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.

#### 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. Regelmäßige Software-Releases, Updates und ständige Verbesserungen sind ein gutes Fundament für die operative Effizienz und Exzellenz.

Das QMS

- 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 Cloud-Informationssicherheits-Managementsystem beschreibt den Ansatz der Software AG für ein ganzheitliches und umfassendes Sicherheitsmanagement für ihre Cloud-Dienste und beinhaltet eine Reihe von Maßnahmen zur Informationssicherheit:

- Schutz von Cloud-Informationssystemen vor unbefugtem Zugriff, unbefugter Nutzung, Offenlegung, Unterbrechung, Änderung, Einsicht, Aufzeichnung oder Zerstörung
- Proaktives Erkennen von Sicherheitsrisiken, das Verhindern und Erkennen von und Reagieren auf Sicherheitsverletzungen
- Einhalten gesetzlicher, regulatorischer und vertraglicher Anforderungen
- Einführen eines übergreifenden Managementprozesses, der sicherstellt, dass die Kontrollen der Informationssicherheit stets den Anforderungen an die Informationssicherheit entsprechen

Die Software AG ist nach ISO/IEC 27001:2013, ISO/IEC 27017:2015 und ISO/IEC 27018:2014 zertifiziert. Die Standard-Cloud-Services, die unter die Zertifizierungen fallen, sind unter [www.softwareag.com/iso-certified-cloud](http://www.softwareag.com/iso-certified-cloud) aufgeführt.

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 Webseite „Quality and Continuity“ ([www.softwareag.com/corporate/company/quality\\_and\\_continuity/](http://www.softwareag.com/corporate/company/quality_and_continuity/)) zu entnehmen.

### Integrated Management System

Die Software AG hat alle drei Managementsysteme zu einem gemeinsamen „Integrated Management System“ (IMS) zusammengefasst, um Synergien zu nutzen und Schnittstellenprobleme und Mehrfachaufwand bei den Governance-Prozessen zu reduzieren.

## 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 der Global Support 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 Kundenservice 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 Kunden-Feedbacks 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 setzt deshalb angemessene Maßnahmen um.

### Konzepte und Due Diligence

Die Software AG hat einen Datenschutzbeauftragten ernannt und ein Datenschutzteam etabliert, 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 allgemeinen Behandlung von Datenschutzvorfällen und -verstößen und somit 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.

Die speziellen Datenschutzmaßnahmen, die im Rahmen von Cloud-Dienstleistungen umgesetzt werden, wurden im Jahr 2019 erstmals gemäß ISO 27018 im Rahmen der ISO-27001-Zertifizierung der Cloud Service Unit überprüft.

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

Im Jahr 2019 gab es bei der Software AG keinerlei Vorfälle, bei denen Kundendaten verletzt wurden oder verloren gingen. Es wurden 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 in die 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 allen Standorten weltweit. Informationen zu einer Auswahl der aktuellsten Projekte werden regelmäßig unter <https://www.softwareag.com/csr/de/default> 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 28 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 der 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 festen Geldbetrag. Im Jahr 2019 legten die Mitarbeiter eine Strecke von 10.208 (2018: 7.459) Kilometern zurück und erliefen eine Spendensumme von 43.500 (2018: 32.500) Euro. Seit Beginn der Aktion vor zwölf Jahren haben die Mitarbeiter der Software AG zusammen 105.618 Kilometer zurückgelegt und gut zweieinhalbmal die Welt umrundet. An welche gemeinnützigen Organisationen gespendet werden soll, schlagen ebenfalls die Mitarbeiter vor.

Im Jahr ihres 50-jährigen Bestehens hat die Software AG den „Give Back to the World Day“ ins Leben gerufen: ein Bekenntnis zu sozialer und ökologischer Verantwortung. Mitarbeiter der Software AG können einen Arbeitstag pro Jahr nutzen, um soziale oder Umweltprojekte zu unterstützen. Im ersten Jahr beteiligten sich über 500 Mitarbeiter aus 13 Standorten an 20 Projekten. Projektschwerpunkte waren Umweltschutz und die Unterstützung von Kindern:

- Im Rahmen des „Give Back to the World Day“ haben Mitarbeiter der Software AG ihren Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels geleistet: In Darmstadt haben Mitarbeiter im Stadtwald 1.000 Bäume gepflanzt. In Bangalore (Indien) säuberten sie einen See und pflanzten ebenfalls Bäume, und in San José (USA) halfen sie bei der Pflege eines historischen Rosengartens.
- Teams aus Darmstadt und Sofia (Bulgarien) haben Tierschutzprojekte unterstützt: Sie halfen beim Bau zusätzlicher Tiergehege in einem Tierheim, das verletzte Tiere aufnimmt. Sie reinigten Boxen in einem Tierheim, und sie sammelten Futterspenden für die über 5.000 Katzen und Hunde im rumänischen Tierheim Smeura.
- Mitarbeiter der Software AG haben in Bangalore Spenden für ein NGO-Projekt gesammelt, das Kindern eine Mittagsmahlzeit bietet. In Spanien haben sie Spenden für Stiftungen gesammelt, die Familien mit langzeiterkrankten Kindern Wohnungen bereitstellen. Das Team in Sydney (Australien) leistete Freiwilligendienste für Obdachlose und Benachteiligte im Vorort Parramatta. In Großbritannien haben Mitarbeiter der Software AG eine Einrichtung für autistische oder behinderte Kinder und Erwachsene gereinigt und renoviert und in Südafrika Schulbücher, Spielsachen und Decken an ein Zentrum für Kinder und Frauen in Notsituationen gespendet. Dies sind nur einige wenige Beispiele dafür, wie sich Mitarbeiter der Software AG für eine sichere Zukunft von Kindern engagieren.
- Auch die Unterstützung sozial benachteiligter Menschen im Santa Clara County (USA), die Trinkwasserreinigung

und der Anschluss einer Schule an die Stromversorgung im von der Odisha-Flut betroffenen indischen Dorf Pikol sind nur einige Beispiele für die Solidarität der Software AG-Mitarbeiter mit Menschen in Not.

- Im Rahmen des „Give Back to the World Day“ haben Professional-Services-Mitarbeiter gemeinsam ein Jugendbildungszentrum in einem sozial benachteiligten Viertel in Santa Clara (USA) renoviert.

Mit dem „Give Back to the World Day“ haben alle Mitarbeiter der Software AG die Chance, sich für Menschen, die Hilfe brauchen, zu engagieren und gute Wünsche in Taten umzusetzen, um gemeinsam eine bessere Zukunft zu gestalten.

An ihrem Hauptsitz in Darmstadt ist die Software AG fest mit der Region verwurzelt und engagiert sich in Projekten mit und für verschiedene Stakeholder-Gruppen. Im Dezember 2019 hat die Software AG ihren Vertrag als Sponsor des Darmstädter Fußballclubs SV Darmstadt 98, „Die Lilien“, bis 2024 verlängert. Die Software AG sponsert die „Lilien“ seit der Saison 2008/2009 und engagiert sich auch für die soziale Kampagne des Clubs „Im Zeichen der Lilie“ zugunsten von Menschen mit geistiger oder körperlicher Behinderung.

Die fortschreitende Digitalisierung ist auch in der Bildung 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 sowie seit 2017 auch an Schulen auszubauen. Hier besteht eine enge Zusammenarbeit der Software AG mit der Hessischen Landesregierung.

Weiterhin war es der Software AG 2019 ein Anliegen, die IT-Branche in Deutschland und Europa zu stärken. Das Unternehmen ist Mitglied in zahlreichen Branchennetzwerken, welche die politische und wirtschaftliche Landschaft aktiv mitgestalten. Zudem beteiligt sich die Software AG als Unternehmenspartner an [Forschungs- und Innovationsprojekten](#).

#### 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 Pro-

[S. 44](#)

[S. 57](#)

gramme 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. Mit dem „Give Back to the World Day“ wurde ein neuer Rahmen für dieses Engagement geschaffen.

## 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 1.385 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 Standorte<sup>1</sup> 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 121 auf 119 kWh/m<sup>2</sup> (–2 Prozent) und die gleichzeitige Verbesserung des Energieverbrauchs pro Mitarbeiter von 2.553 kWh/MA auf 2.514 kWh/MA (–2 Prozent) im Jahr 2019 resultiert aus einer kontinuierlichen Verbesserung der Gebäudetechnik, zusätzlichen Isolierungen und energieeffizienteren Anlagen, wie Beleuchtungssystemen (Umrüstung auf LED), modernen Jalousie- oder Klimaanlage sowie effizienteren IT-Komponenten und Servern.

## Energieverbrauch 2019

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

Jahr	Mitarbeiter (MA)	m <sup>2</sup>	kWh/Jahr	kWh/m <sup>2</sup>	kWh/MA
2018	3.327	70.250	8.494.935	121	2.553
2019	3.265	68.949	8.209.159	119 <sup>2</sup>	2.514

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

<sup>2</sup> Aufgrund eines Umzugs des Büros in Bracknell (Großbritannien) im Jahr 2019 ist nur eine eingeschränkte Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr gegeben.

# Prognosebericht

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren

### Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Die weltwirtschaftliche Entwicklung wird in den kommenden beiden Jahren voraussichtlich nicht weiter an Fahrt verlieren. Bereits jetzt zeichnet sich am Rand eine erste Stabilisierung der Konjunktur ab. Insbesondere in den Schwellenländern scheinen sich die Aussichten bereits etwas aufzuhellen. Eine Lockerung der Geldpolitik und Anregungen von der Finanzpolitik wirken stützend. Für 2020 prognostiziert das IfW einen Zuwachs des weltweiten BIP um 3,1 Prozent und damit leicht über Vorjahr. Für 2021 wird ein Plus von 3,4 Prozent vorhergesagt. Risiken liegen in einer spürbaren Verschlechterung der Rahmenbedingungen des internationalen Handels und einer zusätzlichen Belastung des Investitionsklimas.

In den USA lässt die konjunkturelle Dynamik allmählich nach. Bereits in den letzten Quartalen hat die US-Wirtschaft an Fahrt verloren. Die Verlangsamung der wirtschaftlichen Expansion dürfte vor allem durch das Auslaufen fiskalischer Impulse, die schwächere globale Konjunktur und eine höhere handelspolitische Unsicherheit ausgelöst werden. Das IfW erwartet, dass die Konjunktur in der Grundtendenz zunächst weiter nachgibt, die Produktion aber aufwärtsgerichtet bleibt. Für 2020 wird eine Wachstumsrate von 1,5 Prozent prognostiziert, für 2021 ein wieder etwas stärkerer Zuwachs um 1,7 Prozent.

Für die Konjunktur im Euroraum wird in den kommenden zwei Jahren eine leichte Belebung erwartet. Günstige Finanzierungsbedingungen und eine leicht expansive Finanzpolitik sollen positive Impulse entfalten. Die bessere Lage am Arbeitsmarkt, damit zusammenhängend stärker steigende Löhne und eine höhere Konsumnachfrage werden sich ebenfalls positiv auswirken. Wenn sich der Welthandel im Jahresverlauf 2020 wie erwartet belebt, soll auch der Außenhandel wieder stimulierend wirken. Für 2020 wird ein Wachstum von 1,2 Prozent und damit auf Vorjahresniveau erwartet. Für 2021 wird mit einem etwas stärkeren Anstieg von 1,5 Prozent gerechnet. Auch für Deutschland hellen sich die Aussichten wieder etwas auf. Kommen im ersten Halbjahr 2020 die Impulse noch vornehmlich von der Binnenwirtschaft, insbesondere von Konsum und Bau, sollte auch die Industrie ab dem zweiten Halbjahr wieder anziehen. Für 2020 prognostiziert das IfW ein Wachstum der deutschen Wirtschaft von 1,1 Prozent und für 2021 eine Erhöhung auf 1,5 Prozent.

Die Wirtschaftsdynamik in China wird voraussichtlich in den kommenden zwei Jahren weiter an Fahrt verlieren. Für 2020 und 2021 werden Wachstumsraten von 5,9 Prozent bzw. 5,7 Prozent prognostiziert. In den übrigen Schwellenländern soll sich der Produktionsanstieg angesichts der allgemeinen konjunkturellen Schwäche und zahlreicher innenpolitischer Probleme nur leicht verstärken.

### Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2018–2021 <sup>1</sup>	2018	Prognose 2019	Prognose 2020	Prognose 2021
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	1,5	0,5	1,1	1,5
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	1,5	2,0	1,9	1,8
Verbraucherpreise	1,7	1,4	1,5	1,6
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,3	-0,1	0,3	1,2
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	44.854	45.253	45.488	45.719
Arbeitslosenquote in %	5,2	5,0	4,9	4,9

<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 2019 Nr. 62 (2019|Q4), 11. Dezember 2019

## Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt <sup>1</sup>	Prognose 2019	Prognose 2020	Prognose 2021
USA	2,3	1,5	1,7
Japan	1,0	0,5	1,3
Euroraum	1,2	1,2	1,5
Vereinigtes Königreich	1,3	0,6	1,4
China	6,2	5,9	5,7
Lateinamerika	-0,5	0,8	2,1
Indien	5,0	6,3	6,6
Ostasien	4,5	4,7	4,7
Russland	0,8	1,3	1,8
<b>Weltwirtschaft insgesamt</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>3,4</b>

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

Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2019 Nr. 61 (2019|Q4), 11. Dezember 2019

## Branchenspezifische Entwicklung

Da die wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten abnehmen, investieren die Unternehmen wieder zunehmend in IT. Das US-Marktforschungsunternehmen Gartner schätzt, dass die weltweiten IT-Ausgaben 2020 um 3,4 Prozent auf 3,9 Billionen US-Dollar ansteigen. Im Jahr 2021 soll mit einem Plus von 3,7 Prozent im Vorjahresvergleich erstmals die 4-Billionen-US-Dollar-Marke überschritten werden. Da die Rezession 2019 nicht eingetreten ist, wird dies auch nicht für das wahrscheinlichste Szenario für 2020 und darüber hinaus angesehen. Vielmehr erwarten die Unternehmen Umsatzzuwächse und steigern dem-

entsprechend ihre IT-Ausgaben. Für die Segmente, in denen die Software AG tätig ist, sind die Prognosen am besten: Für den Bereich Unternehmenssoftware wird 2020 ein Wachstum um 10,5 Prozent auf 503 Milliarden US-Dollar und 2021 ein Plus von 10,5 Prozent auf 556 Milliarden US-Dollar prognostiziert. Im Bereich IT-Dienstleistungen erwartet Gartner für 2020 einen Zuwachs um 5,0 Prozent auf 1,08 Billionen US-Dollar und für 2021 eine Steigerung um 5,5 Prozent auf 1,14 Billionen US-Dollar. Für den deutschen ITK-Markt prognostizieren EITO und Bitkom für 2020 ein Wachstum um 1,5 Prozent auf 172,2 Milliarden Euro.

## Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

in Milliarden US-Dollar	2020 Ausgaben	2020 Wachstum in %	2021 Ausgaben	2021 Wachstum in %
Unternehmenssoftware	503	10,5	556	10,5
IT-Dienstleistungen	1.081	5,0	1.140	5,5
<b>Gesamte IT</b>	<b>3.865</b>	<b>3,4</b>	<b>4.007</b>	<b>3,7</b>

Quelle: Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020  
www.gartner.com/en/newsroom (15. Januar 2020)

## Ausrichtung des Konzerns

Die Software AG erzielte im Geschäftsjahr 2019 steigende Umsätze und eine weiterhin hohe Profitabilität. Dazu beigetragen hat der Start von Helix, des Transformationsprogramms des Konzerns, Anfang 2019. Dieses mehrjährige Transformationsprogramm basiert auf den zentralen Stärken und der Tradition der Software AG, gleichzeitig treibt es den Wandel des Unternehmens voran, sodass es veränderte Markt- und Kundenanforderungen besser erfüllen und Wachstumschancen besser nutzen kann. Ziel des Programms ist es, die Software AG zu nachhaltigem profitablen Wachstum und an die Spitze des Technologiesektors zu führen.

Der Konzern ist an den drei strategischen Säulen des Helix-Transformationsprogramms ausgerichtet.

### Fokus

Die Software AG wird sich auf Wachstumsmärkte und -produkte fokussieren: Sie wird Ressourcen und Fähigkeiten in den Bereichen ihres Produktangebots und in den Marktsegmenten konzentrieren, für die sie die besten Wachstumsaussichten sieht. Demzufolge wurde im Geschäftsjahr 2019 das Produktportfolio der Digital Business Platform (DBP) in drei Geschäftsbereiche mit einem jeweils eigenen Go-to-Market gegliedert:

- Integration & API
- IoT & Analytics
- Business Transformation

## Umsetzung

Die Software AG wird die Umstellung von einem klassischen Lizenzierungsmodell auf ein Subskriptionsmodell beschleunigen. Damit reagiert sie nicht nur auf entsprechende Markttrends und kommt Kundenwünschen entgegen, sondern kann auch die Schwankungen der Quartalsergebnisse reduzieren und mittelfristig die Sichtbarkeit der Umsätze verbessern. Sie wird ein einfacheres, disziplinierteres Go-to-Market-Modell und eine entsprechende Vertriebsmethodik einführen. Dies umfasst auch ein neues Performance-Matrix-Betriebsmodell mit vom Produkt bis zum Vertrieb durchgängig festgelegten Verantwortlichkeiten. Ziel dieser Maßnahmen ist es, Wachstum anzustoßen sowie Go-to-Market-Methoden und Vertriebsstrategien für Cross- und Upselling zu etablieren.

### Team

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Schwerpunkte der Software AG sind deshalb die Nutzung und Förderung von Talenten, die zusammen mit dem Vorstand und dem Executive Leadership Team (ELT) die Transformation vorantreiben werden, und die Weiterentwicklung der besonderen Kultur der Software AG – eine gute Mischung aus Tradition und Moderne.

Zum erweiterten Team der Software AG gehören auch die Partner in ihrem Partnernetzwerk. Gemeinsam mit diesen Partnern wird die Software AG ihr Go-to-Market-Modell skalieren und strebt an, den Umsatz mit Partnern signifikant zu erhöhen.

## Erwartete Ertragslage

### Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Die im Folgenden beschriebene erwartete Ertragslage geht von stabilen Rahmenbedingungen ohne derzeit nicht vorhersehbare Sondereffekte aus. Die Auswirkungen der Coronavirus-Epidemie sind derzeit noch nicht quantifizierbar und wurden demgemäß bei der Prognose nicht berücksichtigt.

Unter der Annahme einer normalisierten Auftragseingangsentwicklung wie in der Kapitalmarktprognose unterstellt sowie einem weiteren Anstieg der subscriptionsbasierten Lizenzmodelle geht der Vorstand der Software AG davon aus, dass auf Jahresebene die Segmentmargen im Bereich Digital Business Platform (DBP) um 20 bis 30 Prozent, im Bereich Adabas & Natural (A&N) um etwa 10 Prozent und im Bereich Professional Services um etwa 20 Prozent sinken. Der Rückgang der Margen ist in allen Bereichen auf weitere Investitionen im Rahmen des Strategieprojekts Helix zurückzuführen, die das mittelfristige Wachstum der Software AG fördern sollen. Insbesondere im Segment DBP liegt der Rückgang der Marge ferner in einer veränderten Vertragsgestaltung im Subskriptionsbereich begründet, welche dazu führt, dass Teile der subskriptionsbasierten Lizenzumsätze, die bislang zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gezeigt wurden, zukünftig verstärkt ratierlich über die Vertragsdauer hinweg realisiert werden.

In Folge erwartet der Vorstand der Software AG, dass sich bei stabilen Rahmenbedingungen der IFRS-Konzernjahresüberschuss um 20 bis 30 Prozent reduziert. Diese Entwicklung entspricht weitgehend der operativen EBITA-Marge (Non-IFRS). Die operative Non-IFRS-Marge wird demnach für 2020 auf 20 bis 22 Prozent geschätzt. Der IFRS-Konzernjahresüberschuss ist keine Steuerungsgröße für das Management der Software AG, da diese Kennzahl im Saldo absolute Umsatz- und Kostengrößen und die jeweiligen Währungseffekte unterschiedlicher Geschäftsfelder vermischt und somit wenig aussagekräftig ist.

Für 2020 werden insbesondere die Themen Cloud-Computing, Maschinenlernen und Künstliche Intelligenz (KI) sowie Internet of Things (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 normalisierten DBP-, DBP Cloud & IoT- und A&N-Auftragseingänge (Bookings) bzw. Umsätze, der Dienstleistungsumsätze und der operativen EBITA-Marge, sind die individuellen Länderplanungen. Diese beruhen auf den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen der jeweiligen lokalen Märkte, dem vorhandenen Auftragsbestand, der existierenden Pipeline, den erwarteten Erneuerungsraten für wiederkehrende Umsätze (Wartung und Subskription) und der erwarteten Auslastung der Berater im Professional-Services-Bereich.

Für das Geschäftsjahr 2020 erwartet der Vorstand der Software AG, basierend auf den normalisierten Auftrags-eingängen (Bookings), wie in der Guidance kommuniziert (siehe nachstehende Tabelle), die im Folgenden beschriebenen Umsatzentwicklungen. Im DBP-Geschäft (exkl. Cloud & IoT) erwartet der Vorstand eine Umsatzreduktion im niedrigen unteren einstelligen Bereich im Vergleich zum Vorjahr. Das Wachstum von Cloud & IoT-Umsätzen wird voraussichtlich zwischen 40 und 60 Prozent im Jahresvergleich betragen. Bei A&N wird eine weitgehend flache bis leicht rückläufige Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr erwartet. Unter der Voraussetzung, dass die gegenwärtige Konzernstruktur trotz des Projekts Helix weitgehend stabil bleibt, erwartet die Gesellschaft unter Berücksichtigung eines voraussichtlichen Abgangs des spanischen Beratungsgeschäfts in der Mitte des Jahres 2020 einen Umsatzrückgang im Bereich Professional Services im hohen einstelligen Prozentbereich. Insgesamt wird gegenüber dem Vorjahr ein weitgehend stabiler Konzernumsatz erwartet. Diese Prognose basiert auf den Währungskursen des Vorjahres 2019. Die positiven Auswirkungen der strategischen Neuausrichtung (Helix) spiegelt sich vor allem in dem erwarteten Anstieg der Bookings wider, wohingegen die erwartete operative Ergebnismarge (Non-IFRS) durch die Investitionen im Geschäftsjahr 2020 belastet wird.

Die EBITA-Marge (Non-IFRS) soll in der Bandbreite von 20,0 bis 22,0 Prozent liegen. Die Gesamtprognose für das Geschäftsjahr 2020 stellt sich wie folgt dar:

## Ausblick Gesamtjahr 2020

	GJ 2019 in Mio. EUR	Ausblick GJ 2020 Stand 29.01.2020 in %
DBP (exkl. Cloud & IoT) normalisierter Auftragseingang	241,1	+10 bis +15 <sup>1</sup>
DBP (Cloud & IoT) normalisierter Auftragseingang	65,9	+40 bis +60 <sup>1</sup>
A&N normalisierter Auftragseingang	100,8	-3 bis +3 <sup>1</sup>
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) <sup>2</sup>	29,2%	20,0 bis 22,0

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

<sup>2</sup> Vor Berücksichtigung nichtoperativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS-Ergebnisdefinition auf Seite 50).

## 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 Ertragsituation des Software AG-Konzerns und wird durch Ergebnisabführungen und Entscheidungen hinsichtlich der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden bestimmt. Insoweit wird auf die dargestellte erwartete Ertragslage des Software AG-Konzerns verwiesen.

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

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Professional-Services-Leistungen und Kosten für den Ausbau der Cloud-Infrastruktur bestehen, werden voraussichtlich zum Vorjahr im oberen einstelligen Bereich ansteigen. Die F&E-Aufwendungen werden im Vorjahresvergleich voraussichtlich um ca. 10 Prozent 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 Vertriebsaufwendungen werden voraussichtlich 10 bis 15 Prozent steigen, um das Wachstum im DBP- und Cloud & IoT-Bereich voranzutreiben und die A&N-Kundenbasis weiter intensiv zu betreuen. Die operativen Verwaltungsaufwendungen werden ebenfalls im oberen einstelligen Bereich ansteigen, um das zukünftige Wachstum administrativ und prozessual zu unterstützen, um insbe-

sondere im Personalbereich der hohen Bedeutung der Personalentwicklung gerecht zu werden.

## Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

### Kontinuierliche Dividendenpolitik

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung der Wertsteigerung des Konzerns ausgerichtet ist. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen und der Wertschätzung der Aktionäre fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 20. Mai 2020 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 eine **Dividende** in Höhe von 0,76 Euro pro Aktie auszuschütten. Im Vorjahr war die Dividende 0,71 Euro pro Aktie und wird damit um 0,05 Euro je Aktie (+7 Prozent) erhöht werden. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 74,0 (Vj. 74,0) Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 56,2 (Vj. 52,5) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2019 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2019: 30,15, Vj. 31,59 Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 2,52 (Vj. 2,24) Prozent. Dies ist eine Rendite, die im Vergleich zum aktuellen Kapitalmarktumfeld attraktiv ist. Im Geschäftsjahr 2019 beschloss der Vorstand, den Korridor der Ausschüttungsquote, der bisher zwischen 25 und 33 Prozent lag, auf 30 bis 40 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow zu erhöhen. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow (145,8 bzw. Vj. 184,1 Millionen Euro) und Konzernüberschuss (155,3 bzw. Vj. 164,9 Millionen Euro) würde die Ausschüttungsquote 37,4 (Vj. 30,1) Prozent betragen. Die Dividendenpolitik ist als klares Zeichen der Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen und soll in Zukunft weiterverfolgt 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

Die Software AG ist 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 2020 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 der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns und zur voraussichtlichen Lage

Im ersten Jahr des Unternehmensumbaus konnten wir mit den Investitionen, die wir 2019 getätigt haben, eine solide Wachstumsgrundlage schaffen. Das Ziel für 2020 ist eine dynamische Weiterentwicklung des Unternehmens zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum.

- Um das Wachstum zu steigern und vorhandene Markchancen bestmöglich zu nutzen, wird die Software AG wichtige Investitionen in Vertriebsressourcen, den Umstieg auf Subskriptionen, das Partnernetzwerk sowie seine Mitarbeiter und seine Unternehmenskultur verstärken.
- Die Software AG sieht zwei konkrete Bereiche, in denen sie ihren Marktanteil vergrößern kann: Hybrid Integration und IoT.
- Aufgrund der geplanten Investitionen strebt die Software AG 2023 einen Umsatz von über 1 Milliarde Euro an.



# Chancen- und Risikobericht

## Chancen- und Risikomanagement

### Ziele

Das primäre Ziel der Software AG ist es, nachhaltiges sich beschleunigendes Wachstum zu generieren, um dadurch den Unternehmenswert zu steigern. Um dies zu erreichen, werden etablierte Geschäftsaktivitäten mit dem Engagement in aussichtsreichen, neuen Marktsegmenten und Regionen kombiniert. Dabei werden die Vertriebsmodelle von einmalig zu Beginn der Vertragslaufzeit zu erfassenden Umsatzerlösen sukzessive auf nachhaltig jährlich zu erfassende Umsatzerlöse umgestellt. Dabei wird in der Umstellungsphase eine vorübergehende Dilutierung der Non-IFRS-EBITA-Ergebnismarge bewusst in Kauf genommen. Um die langfristige, nachhaltige Entwicklung der Software AG sicherzustellen, verzichtet das Unternehmen auf kurzfristige opportunistische Ergebnissteigerungen und daraus möglicherweise resultierende kurzfristige positive Effekte auf den Aktienkurs. Die Software AG strebt mit einer auf nachhaltigen, langfristigen Erfolg ausgelegten Unternehmensstrategie ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis an und geht Risiken nur dann ein, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung der Software AG mit sich bringen. Voraussetzung ist stets, dass das Unternehmen die Risiken einschätzen kann und sie überschaubar und beherrschbar bleiben. Darüber hinaus werden die Risiken und Chancen aus dem laufenden Geschäft systematisch beobachtet. Dazu zählen beispielsweise die ständige Beobachtung der Produkt- und Servicequalität sowie das Management 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 Risiken kontinuierlich betrachtet werden, kann das Unternehmen den Gesamtstatus stets systematisch

und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei werden sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken einbezogen. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Controlling-Instrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. Durch definierte Berichtswege wird der Vorstand kontinuierlich über 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 das Risikomanagement verantwortlichen Bereiche steuern und kontrollieren die weltweite Chancen- und Risikovorsorge der Software AG sowie der Konzerngesellschaften. Sie erstellen die Chancen- und Risikoberichte, initiieren die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems und erarbeiten risikomindernde Vorgaben für den gesamten Konzern. Funktion und Zuverlässigkeit des Systems sowie der Berichterstattung werden fortlaufend überprüft. Das Interne Kontrollsystem (IKS) der Software AG operationalisiert die Geschäftsrisiken. Es beinhaltet interne Richtlinien (Policies) zu Geschäftspolitik und -praktiken sowie eine konzernweite Vorgabe wirksamer interner Kontrollen, deren Einhaltung kontinuierlich überprüft wird. Die Policies regeln interne Prozesse und Verantwortungsbereiche auf lokaler und globaler Ebene. Sie dienen sowohl der Information des Managements als auch der Überwachung der operativen Geschäftsrisiken des Software AG-Konzerns. Um die Transparenz zu erhöhen, werden diese Policies zentral verwaltet, veröffentlicht und deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Zentrale Geschäftsprozesse werden durch Softwareapplikationen, welche 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 Reporting-Systems analysiert. Dabei werden mittels 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. Den Landesgesellschaften sind mittels einer globalen Treasury-Richtlinie alle risikobehafteten Geschäfte mit Derivaten verboten. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird regelmäßig durch die Interne Revision geprüft. Der weltweite Prozess des Forderungseinzugs wird zentral in der Treasury-Abteilung überwacht.

### Interne Revision

Die Interne Revision der Software AG ist ein aktiver Bestandteil des Risikomanagements des Unternehmens. Sie stellt durch einen systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements sowie die Bewertung und kontinuierliche Verbesserung des IKS und der Führungs- und Überwachungsprozesse sicher. Weiterhin ist sie darauf 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-&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 Separierung 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 SAP/BCS-Konsolidierungsprogramms haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.
- Alle Konzernberichte werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance von einer zweiten 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

Das strategische Risiko- und Chancenmanagement(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, das Überwachen sowie das Managen der identifizierten strategischen Risiken ist jeweils eine für das entsprechende Fachgebiet verantwortliche Führungskraft als Risikopate zuständig. Die Risikopaten werden von dem 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)	Risikoklasse
20 bis 50 Millionen Euro	gering
50 bis 200 Millionen Euro	mittel
> 200 Millionen Euro	hoch

Dabei werden die EBIT-Auswirkungen der nächsten drei Jahre in drei Klassen unterschieden. Auswirkungen von bis zu 50 Millionen Euro auf das Konzern-EBIT der nächsten drei Jahre sind der Risikoklasse gering zugeordnet. EBIT-Auswirkungen von 50 bis 200 Millionen Euro sind der Risikoklasse mittel und EBIT-Effekte von 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	Risikostufen
0% – 33%	unwahrscheinlich
34% – 66%	wahrscheinlich
> 66%	höher wahrscheinlich

Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 bis 33 Prozent werden mit der Risikostufe unwahrscheinlich, von 34 bis 66 Prozent mit der Risikostufe wahrscheinlich und über 66 Prozent mit der Risikostufe höher wahrscheinlich bewertet. Die Risikoklassen und -stufen werden dann mittels 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 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-Chancen-Felder sowie Einzelrisiken und Chancen im Risiko- und Chancenbericht dar.

## Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

### Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder bzw. Regionen. Die technologische Evolution der einzelnen Sektoren der IT-Industrie kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Der ausgewogene Umsatzmix der Software AG reduziert die Abhängigkeit von einem einzelnen geografischen oder fachlichen IT-Teilmarkt. Das Unternehmen vermarktet Technologien, die einen weitgehend branchenunabhängigen Einsatz finden. Damit besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden. Mit technischen Innovationen, ständigen F&E-Investitionen sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen der technologiegetriebenen Akquisitionen hat die Software AG ihr Produktportfolio deutlich erweitert und wird es auch in Zukunft weiter ausbauen. Das fördert die Flexibilität von vorhandenen IT-Infrastrukturen bei den Kunden, welche erhebliche Kostenreduktionen erzielen, und sichert dem Unternehmen damit langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für Kunden der Software AG verhältnismäßig kurz. Daher bieten sich die neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Die Software wird beim überwiegenden Teil der Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die bei Zufriedenheit Jahre oder oft Jahrzehnte genutzt werden. Daher ist der Umsatzstrom, insbesondere aus den Wartungsleistungen, stabil.

### Marktchancen

Die Software AG sieht sich als Technologieführer bei der Ermöglichung der Unternehmensdigitalisierung. Der starke Trend im Bereich IoT bedeutet eine große Chance für die zukünftige Entwicklung der Software AG. 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 weiterhin verstärkt auf die technologischen und regionalen Wachstumsmärkte konzentrieren. Zugleich wird die Software AG ihr Programm Adabas & Natural 2050+ fortsetzen und angesichts der Bedeutung, die Ökosysteme für den erfolgreichen Softwarevertrieb haben, auch ihr Partnermodell noch attraktiver gestalten. Durch diese Maßnahmen erschließen sich der Software AG überdurchschnittlich gute Chancen, Marktanteile in Kernmärkten auszubauen bzw. zu behaupten.

## Brexit

Durch den Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union entstehen Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Nach dem Wahlsieg von Boris Johnson im November 2019 hat Großbritannien die Europäische Union zum 31. Januar 2020 verlassen. Bis zum Ende des Jahres 2020 wird die Europäische Union mit Großbritannien über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der zukünftigen Zusammenarbeit verhandeln. Die Verhandlungsergebnisse zwischen der EU und Großbritannien bezüglich der Austrittsmodalitäten werden einen erheblichen Einfluss auf die Wirtschaftsbeziehungen und auch auf die künftige wirtschaftliche Entwicklung beider Wirtschaftsräume haben.

Die konkreten Auswirkungen des Brexits sind derzeit noch nicht absehbar. Aus diesem Grunde sind außer der bestehenden Unsicherheit keine genauen Prognosen möglich. Zurzeit werden die genauen Auswirkungen des Brexits auf die konzerninternen Verträge innerhalb der Software AG-Landesgesellschaften untersucht. Dabei wird jedoch nicht mit größeren Effekten auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Software AG-Konzerns gerechnet. Der britische Markt ist für die Software AG einer der bedeutsamsten Märkte. Die Software AG arbeitet jedoch schon sehr lange erfolgreich in vielen Nicht-EU-Staaten, wie den USA, Brasilien, Indien und anderen Ländern. Aufgrund dieser Erfahrung geht die Software AG nicht davon aus, dass der Brexit einen erheblichen Einfluss auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft in Großbritannien hat. Darüber hinaus sollte risikomitigierend wirken, dass die Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der Europäischen Union tätig ist. Daher können die aus dem Vereinigten Königreich möglicherweise abwandernden Finanzunternehmen von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Zielländern wie Deutschland, Frankreich und Irland bedient werden.

## USA

Die USA sind für die Software AG der weltweit wichtigste Markt. In den USA verfügt die Software AG über einen eigenen Vertrieb sowie bedeutende Teile der Konzern-Zentralabteilungen, wie Marketing und F&E, mit wesentlichen lokal vorhandenen 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 Jahres 2017 durchgeführte Steuerreform reduzierte die Steuerlast der Gesellschaft seit dem Geschäftsjahr 2018 gegenüber den Vorjahren deutlich. Die Konzernsteuerquote reduzierte sich auf ca. 30,0 Prozent gegenüber mehr als 37,0 Prozent in den früheren Jahren. 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 durch die „Amerika-first-Strategie“ der gegenwärtigen US-Regierung keine großen Nachteile als deutsches Unternehmen. Auch für das globale Geschäft sieht die Software AG derzeit noch keine substantiellen Risiken aus der amerikanischen Welthandelspolitik entstehen. Bisher haben sich auch im dritten Jahr dieser Strategie der US-Regierung keine negativen Entwicklungen für den Geschäftsverlauf der Software AG ergeben. Inwieweit sich die weiteren Handelskonflikte zwischen den USA einerseits und China sowie der Europäischen Union andererseits negativ auf die globale Entwicklung des Software AG-Konzerns auswirken, ist nicht absehbar. Da sich die US-Wirtschaft immer noch robust entwickelt, dürften jedoch die Marktchancen die Risiken überwiegen.

## Coronavirus-Pandemie

Die sich mit hoher Geschwindigkeit immer weiter ausbreitende Coronavirus-Pandemie belastet inzwischen die Weltwirtschaft dadurch, dass insbesondere in China ganze Städte unter Quarantäne gestellt und Fabrikanlagen stillgelegt wurden. Folglich werden die weltweit vernetzten Produktions- und Lieferketten teilweise unterbrochen, sodass viele Produkte nicht mehr fertiggestellt und verkauft werden können. Dieser Sachverhalt, im Zusammenspiel mit den von den Medien und der Politik geforderten Vorsichtsmaßnahmen, die zu ersten Panikreaktionen in der Zivilgesellschaft führten, kann sich in einem kumulativen wirtschaftlichen Abschwungeffekt niederschlagen. Die OECD geht davon aus, dass sich das weltweite Wachstum im Jahr 2020 halbieren könnte, sollte sich die Situation beim Coronavirus nicht stabilisieren.

Einzelne Großkonzerne haben bereits Investitionsstopps verhängt. Darüber hinaus wurden bei sehr vielen Unternehmen Dienstreisestopps verhängt. Vertragsverhandlungen mit Kunden werden dadurch deutlich erschwert. Sowohl diese Reisestopps als auch die Investitionsstopps bei einem Teil der Software AG-Kunden können sich negativ auf die zukünftigen Umsatzerlöse der Software AG des Jahres 2020 auswirken.

In Anbetracht der Kürze der Zeit zwischen der schnellen Ausbreitung der Coronavirus-Pandemie und dem Zeitpunkt der Erstellung des Jahresabschlusses 2019 waren detaillierte Analysen zur Ermittlung der möglichen Auswirkungen auf den prognostizierten Geschäftsverlauf der Software AG im Jahr 2020 nicht möglich. Grundsätzlich ist die Software AG von einem Ausfall der Lieferketten aufgrund ihres Geschäftsmodells nicht betroffen. Negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Software AG können sich jedoch im Falle eines nachhaltigen wirtschaftlichen Abschwungs ergeben.

## Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

### Produktinnovation und Produktportfolio

Die Softwarebranche unterliegt sehr schnellen Innovationszyklen, sowohl hinsichtlich neuer Produkte als auch der Go-to-Market-Modelle, wie verbrauchsabhängige Modelle (Pay per Use) im IoT-Umfeld und Cloud-Geschäft. Diese basieren auf sich ständig ändernden Kunden-, Markt- und Integrationsanforderungen. Neue Innovationstrends sind nur schwer vorhersehbar oder werden unter Umständen zu spät erkannt. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Softwaremarkts besteht das Risiko, neue Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkennen zu können. Im Zusammenhang mit dem Innovationsrisiko besteht eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen darin, die Unternehmensressourcen, wie F&E, Produktmarketing, Marketing, Vertrieb und zukünftige Akquisitionen (M&A), auf die richtigen Produkte mit zukünftig großen Umsatzpotenzialen zu allokalieren. Das kann zu unzureichender Fokussierung auf zukünftig wachstumsrelevante Produkte führen. Wenn das angebotene Produktportfolio nicht die Kundenwünsche trifft, verringern sich die Umsatzpotenziale. Große Mitbewerber verfügen über größere finanzielle Ressourcen zur Neu- und Weiterentwicklung der Produktportfolios. Daher kann das Geschäft der Software AG durch neue Produkte der Wettbewerber in seiner Entwicklung negativ beeinflusst werden. Darüber hinaus darf auch die Fokussierung auf die bestehenden Märkte der Software AG nicht beeinträchtigt werden. Um die Kundenanforderungen bei der Produktentwicklung noch besser zu berücksichtigen, wurde die F&E im Bereich Digital Business Platform (DBP) nach einer neuen Matrixstruktur in die Produktlinien Integration & Application Programming Interfaces (API), Business Transformation (ARIS & Alfabet) und IoT & Analytics aufgliedert.

Die zukünftige Marktentwicklung wird durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester analysiert.

Die Produktinnovation muss in hoher Geschwindigkeit erfolgen. Dabei ergeben sich hohe Anforderungen an das richtige Ausbalancieren zwischen schneller Produktinnovation auf der einen Seite und Produktqualität auf der anderen Seite. Sofern die den Kunden versprochene Produktqualität nicht der angebotenen Produktqualität entspricht, entstehen erhebliche Reputationsrisiken.

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, wurden und werden erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Darüber hinaus wurden die Investitionen in die Produktqualität insbesondere im IoT-Bereich und im Bereich webMethods.io. (iPaaS-Lösung) deutlich ausgebaut. Durch diese Investitionen werden Produktfehler so früh wie möglich korrigiert. Die Produktqualität wird darüber hinaus durch die eingeführ-

ten Produktstandards, den Chief Quality Officer sowie das nach ISO 9001:2015 zertifizierte Qualitätsmanagementsystem sichergestellt. Hierdurch werden die Produktqualität, die Anwenderfreundlichkeit der Produkte und des Kundensupports kontinuierlich überwacht.

Die Entwicklung des Cloud-Geschäfts ist sehr herausfordernd und kostenintensiv. 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. Durch ein konsequentes, extern zertifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem nach ISO 27001 zur Überwachung sowie die bereichsübergreifenden Reaktionsteams für auftretende Störfälle im Bereich Datenschutz und Informationssicherheit wird dem gestiegenen Risiko 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 zwecks Verkürzung der Time-to-Market auch durch Akquisitionen arrondiert. Insbesondere durch den Ausbau des IoT-Geschäfts sowie durch die im Produktbereich DBP erreichte Technologieführerschaft, welche 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 Produktportfolio- und Innovationsrisiken wurden zum Jahresende 2019 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

### Marktrisiken und Chancen für die Digital Business Platform

Im Rahmen des Strategieprojekts Helix wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Software AG genau analysiert. Diese Analysen kamen zu dem Ergebnis, dass durch einen gesteigerten Produktfokus ein effizienterer und effektiverer Einsatz der Ressourcen unterstützt werden kann.

Die enge Zusammenarbeit des Vertriebs, des Produktmarketings und -managements sowie der F&E mit Kunden wurde im Geschäftsjahr 2019 im Rahmen des Strategieprojekts Helix durch die Einführung einer neuen Matrixstruktur weiter verbessert. Dadurch wurde die komplexe DBP in besser verständliche und stärker fokussierte

Produktangebote nach den Produktlinien Integration & API, Business Transformation (ARIS & Alfabet) und IoT & Analytics aufgegliedert, ohne die technische Interoperabilität der DBP-Komponenten aufzugeben. Dadurch wurde 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. Dadurch wird auch das Risiko im Rahmen der Produktentwicklung, die Kundenerfordernisse nicht ausreichend zu berücksichtigen, reduziert. Darüber hinaus werden von den General Managern der Produktlinien die Umsatzerlöse der einzelnen Produkte überwacht, um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und erforderliche Managementaktivitäten einzuleiten und durchzuführen.

Durch diese Aktivitäten soll auch die Vertriebskomplexität verringert und die Stärke der einzelnen Produkt-Offerings, die von den Technologieanalysten fortwährend bestätigt wird, vermehrt 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 im Bereich Integration & API, Business Transformation und IoT & Analytics deutlich zu steigern. Der gesamte Bereich DBP bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere durch die Technologieführerschaft sowie die schnelle Entwicklung des IoT-Markts und den stark zunehmenden Trend zur Unternehmensdigitalisierung.

#### Wachstum des Integrations- und API-Geschäfts

Die Produktlinie Integration & API aus dem Segment DBP hat das größte Geschäftsvolumen aller Software AG-Produktlinien. Um das Wachstum der Software AG zu ermöglichen, muss diese Produktlinie wachsen. Im Geschäftsjahr 2019 verzeichnete diese Produktlinie jedoch einen Umsatzrückgang. Die Wettbewerbsintensität ist in diesem Geschäftsfeld sehr hoch. Aufgrund der notwendigen schnellen Innovationszyklen besteht ein hohes Risiko, die Entwicklungsgeschwindigkeit und die benötigte Produktqualität richtig auszubalancieren. Die dadurch möglicherweise entstehenden Qualitätsprobleme müssen jeweils schnell behoben werden. Da das Marketing der Gesellschaft sich stark auf die Produktlinie IoT & Analytics fokussierte, waren die verfügbaren Marketingressourcen für diese Produktlinie ausbaufähig. Start-up-Cloud-Wettbewerber ohne eine lange Historie im On-Premise-Geschäft haben es deutlich leichter, im Cloud-Geschäft zu

wachsen, da sie keine Umstellungshindernisse überwinden müssen.

Um die strategischen Risiken in dieser Produktlinie aktiv zu managen, wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Marktbeobachtung und Verfolgung der Markttrends auch in Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester
- Evaluation der Kundenerfordernisse durch Zusammenarbeit bei der Produktentwicklung mit Kunden (Customer-Centric Innovation)
- Weiterer Ausbau der Produktqualitätsüberwachung
- Reallokation von Marketingressourcen zu dieser Produktlinie
- Reallokation von F&E-Ressourcen zu dieser Produktlinie zwecks Sicherstellung der Cloud-Verfügbarkeit
- Ausbau der Cloud-Operations-Ressourcen
- Cloudorientierte Vertriebsstrategie sowohl im Direkt- als auch im Partnervertrieb
- Stärkere Zusammenarbeit zwischen den Business-Development-Teams und dem Vertrieb
- Aufbau von dezidierten Vertriebsressourcen für diese Produktlinie in den Fokusbereichen

Die Produktlinie Integration & API bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere durch die Technologieführerschaft und den stark zunehmenden Trend zur Unternehmensdigitalisierung. Diese Risiken wurden zum Jahresende 2019 mit dem Risikosignal rot (Vj. rot) bewertet.

#### Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts

Die Produktlinie Business Transformation aus dem Segment DBP besteht im Wesentlichen aus den Produkten ARIS und Alfabet und hat die zweithöchste Wachstumsrate aller Produkte der Software AG. Diese Produkte sind besonders als Einstiegsprodukte in die Software AG-Technologie geeignet. Da jedoch die durchschnittlichen Auftragsgrößen bei diesen Produkten das zweitgeringste Volumen aller Produktlinien haben, ist die Vertriebseffizienz im direkten Vertrieb geringer. Daher sind für den Vertrieb dieser Produkte bei den Kunden andere Vertriebskanäle wie Partner- oder Online-Vertrieb stärker im Fokus. Für die Unterstützung der Kunden bei der Implementierung dieser Softwareprodukte sind mehr Implementierungspartner erforderlich. Diese sind jedoch bei der Software AG noch nicht in erforderlichem Umfang verfügbar und werden zurzeit ausgebaut. Die Produkte dieser Produktlinie

sind für den Betrieb in einer Cloud geeignet. Im April 2020 soll eine neue ARIS-Process-Mining-Cloud-Lösung freigegeben werden. Wettbewerber haben jedoch im Bereich der Prozess-Mining-Software einen deutlich höheren Anteil an Cloud-Umsätzen als die Software AG. Um in diesem Produktbereich das Wachstum und den Übergang in das Cloud-Geschäft zu beschleunigen, sind eine eigene Vertriebseinheit sowie Software-as-a-Service(SaaS)-Teams und Customer-Success-Manager in den Fokusbereichen USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland erforderlich. Diese Einheiten befinden sich aktuell im Aufbau. Auch die für diesen Produktbereich verfügbaren Marketingressourcen sind noch ausbaufähig.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2019 mit dem Risikosignal grün bewertet. Im Vorjahr wurden die strategischen Risiken dieser Produktlinie nicht gesondert, sondern als Teil der DBP bewertet. Daher gab es keine Bewertung im Vorjahr.

#### Dynamisches Wachstum des IoT-Geschäfts

Gemäß der neuen strategischen Ausrichtung der Software AG soll das Geschäft der Produktlinie IoT & Analytics aus dem Segment DBP (Cloud & IoT-Geschäft) der wesentliche Wachstumstreiber der Software AG in Zukunft werden. Der IoT-Markt ist ein schnell wachsender Markt, der einem starken Wettbewerb unterliegt. Das Marktwachstum wird ausgebaut von Hyperscalern (Hyperscaler sind Computing-Netzwerke zur Erzielung massiver Skalierungen im Bereich Cloud-Computing und Big Data), Systemintegratoren und auch von Industrieunternehmen, die ihre eigene IoT-Systemlandschaft entwickeln. Zu den Wettbewerbern gehören auch große IT-Konzerne wie Microsoft und PTC. Da es sich bei den IoT-Produkten um neue Software handelt, welche auch schnell weiterentwickelt wird, gibt es naturgemäß noch Varianzen hinsichtlich der Produktqualität. Um die offenen technischen Probleme abzuarbeiten und die erforderlichen Weiterentwicklungen basierend auf Kundenerfordernissen sicherzustellen, sind hohe F&E-Investitionen erforderlich. Diese Herausforderungen vergrößern sich mit der Kundenanzahl und dem Umsatzwachstum dieser Produktlinie. Die Software AG liefert eine IoT-Plattform und Implementierungsservices. Die Kunden wünschen jedoch des Öfteren eine durchgängige IoT-Lösung.

Um diese Produktlinie zu einem dynamischen Wachstum zu führen wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Permanentes Monitoring der IoT-Märkte und fokussierte innovative Weiterentwicklung der Produkte zur Sicherstellung der technologischen Alleinstellungsmerkmale
- Fokussierte F&E-Investitionen zur Sicherstellung der Qualität, Stabilität und Verfügbarkeit der IoT-Plattform

- Weiterer Aufbau der Innovationskapazitäten in F&E, Produktmanagement und -marketing, Co-Innovationen mit Kunden und Unternehmenszukäufe zur Vervollständigung der Produktpalette
- Land-and-Expand-Vertriebsstrategie, welche zentral gesteuert, aber im lokalen Geschäft eingebunden ist
- Dezierte Vertriebsaktivitäten zur Erschließung von Neukunden (Land) und Aufbau von Customer-Success-Teams zum Ausbau der Vertragsvolumen mit einzelnen Kunden (Expand)
- Weiterer Ausbau der strategischen Partnerschaften in unterschiedlichen Bereichen, um die IoT-Software-Plattform als führende Basistechnologie in möglichst vielen und großen IoT-Partnerschaften zu implementieren
- Überwachung der Vertriebsaktivitäten zur Sicherstellung der Kundenerwartungen
- Investment in dezierte IoT-Partnerteams und Aufbau eines Partnerökosystems
- Etablierung eines den Geschäftserfordernissen der Fokusbereiche (USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland) angepassten Geschäftsplans
- Ausbau des IoT-Partnergeschäfts für Länder, die nicht im Fokus des weiteren Aufbaus sind

Die Land-and-Expand-Strategie in den Cloud & IoT-Märkten erfordert eine Weiterentwicklung der Unternehmenskultur und der Vertriebsvergütungsmodelle. Die bisherige Kultur des Vertriebs von zeitlich unbegrenzten Lizenzen mit der vollen Lizenzerlösrealisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses muss transformiert werden in eine nachhaltigere Vertriebskultur, welche mittels Subskriptions- und Cloud-Verträgen eine über die Zeit verteilte Lizenzerlösrealisation ermöglicht. Das Kaufverhalten der Unternehmenskunden im Softwaremarkt hat sich verändert, wodurch die Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Angeboten ständig zunimmt. 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 per Use“ und Subskriptionsangeboten befriedigen und unabhängig vom Deployment-Modell die Vorteile dieser Konsumtionsmöglichkeit zur Verfügung stellen. Die Software AG wird ihre Produkte weiterhin hybrid anbieten, also sowohl zur Installation On-Premise als auch als Cloud-/SaaS-Angebot. Die Vorbereitungen hierfür wurden im Übergangsjahr 2019 getroffen und werden im Jahr 2020 durchgeführt.



Im Cloud-Geschäft ist das Informationssicherheits- und Datenschutzrisiko signifikant höher als im bisherigen Geschäft, da die Software AG als Datenverarbeiter auftritt. Hierdurch 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.

Die Risiken aus dem sich im Aufbau befindlichen Cloud & IoT-Geschäft wurden mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

### Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich Adabas & Natural (A&N)

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. Der erforderliche Generationenwechsel bei allen kundenorientierten Unternehmensfunktionen muss gut organisiert werden. Ansonsten besteht das Risiko, Kundenkontakte zu verlieren, mit entsprechenden Know-how-Verlusten und dementsprechend negativen Auswirkungen auf Vertriebsopportunitäten. Es gibt nahezu kein Neukundengeschäft in diesem Segment. Das Produktportfolio basiert auf Bestandskunden. Der steigende Kostendruck auf Kundenseite führt zu vermehrter Migration von Mainframe nach Open Systems. Es bestehen jedoch Ressourcenengpässe für die Unterstützung der Kunden bei dieser Migration. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die Kunden zu neuen Produkten anderer Mitbewerber wechseln, was negative Auswirkungen auf den Umsatz und die Ergebnismarge hätte. Darüber hinaus würde dies auch die Cross-Selling-Potenziale für andere Produkte der Software AG verringern. 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 hat jedoch weiterhin eine sehr hohe Kundenloyalität im Produktbereich A&N. Dies steht im Zusammenhang mit einer großen Wertschätzung für die A&N-Produkte aufgrund:

- Hoher Verfügbarkeit der Systeme
- Niedriger Betriebskosten
- Hoher strategischer Relevanz der mit A&N betriebenen Applikationen für den Geschäftsbetrieb der Kunden
- Zukunftssicherheit der Systeme

In diesem Zusammenhang besteht die Chance, Kunden mit positiver Software AG-Erfahrung für einen langfristigen Wartungsbetrieb und für eine Modernisierung ihrer

IT-Infrastruktur unter Beibehaltung der A&N-Technologie zu gewinnen, für die die Software AG der beste Partner ist. Dies wird ermöglicht durch den Erhalt und zusätzlichen Aufbau von Produkt-Know-how. Die weitere Innovation und Fortsetzung der F&E-Aktivitäten führt zu deutlich besseren Zukunftsaussichten des A&N-Bereichs. Die Gesellschaft hat bereits im Jahr 2015 begonnen, ihr Programm Adabas & Natural 2050+ zu kommunizieren, und ist grundsätzlich bereit, A&N über 2050 hinaus weiterzuentwickeln und ihre A&N-Kunden 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:

- Das Programm Adabas & Natural 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 Kostenreduktion der Hardware auf Kundenseite und zur Verlängerung der Wartungsperioden
- Ausbau der Servicekapazitäten für A&N zur Unterstützung von lokalen Partnern bei Rehosting-Aktivitäten
- Weiterentwicklung der Hosting- und Private-Cloud-Verfügbarkeiten von A&N-Produkten führt zu neuem Geschäft
- Weiterentwicklung der Vertriebsmodelle hin zu Subskriptionen
- Generationswechselprogramme in Ausbildung und Fortbildung für junges A&N-Personal in der Entwicklung und Pre-Sales, sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Erweiterter Applikations-Support zwecks Unterstützung der Kunden bei A&N-Personalbestand
- Ausbau von Offshore-Entwicklungs- und Support-Zentren
- Fokussierung auf die wesentlichen Betriebssystemplattformen, wie z/OS, Linux und Windows
- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus, zum Beispiel Weiterentwicklung und Vertrieb der zIIP-Funktionalitäten für Online-Transaktionen und Adabas for zIIP™
- Regelmäßige Durchführung von Kundenzufriedenheitsumfragen

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren. Aus diesen Gründen erhöhte sich der Gesamtumsatz dieses Segments im Geschäftsjahr 2019 um 5 Prozent (währungsbereinigt um 3 Prozent) gegenüber dem Vorjahr, was am oberen Ende der unterjährig erhöhten Guidance lag.

Für das Geschäftsjahr 2020 erwartet die Software AG eine weitere Stabilisierung der normalisierten Produktauftragseingänge (Bookings) im A&N-Geschäftssegment. Es wird eine Entwicklung der normalisierten Produktauftragseingänge von -3 Prozent bis +3 Prozent erwartet. In den Folgejahren geht die Software AG von einer Stabilisierung dieser normalisierten Produktauftragseingänge aus. Durchgeführte 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 unnötig werden lassen. A&N bleibt auf diese Weise eine zukunftsfähige Technologie, was Investitionsentscheidungen der A&N-Kunden positiv beeinflussen kann.

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2019 mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

### Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößert die Software AG ihr Technologieangebot und baut ihre weltweite Präsenz weiter aus. Akquisitionen sind eine Chance zur Partizipation an Innovationswellen, zur Erweiterung des Produktportfolios und zur Vergrößerung der Relevanz am Markt auch für bisherige Nichtkunden. Durch Akquisitionen kann bei neuen Produkttrends die Zeit bis zur Markteinführung neuer Produkte deutlich verkürzt werden. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und Technologieentwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen. Im Falle der Auswahl ungeeigneter Zielunternehmen werden hohe Managementkapazitäten und Investitionsmittel gebunden, ohne ausreichenden Return on Investment. Dies kann dazu führen, dass Risiken für potenzielle Impairment-Abschreibungen entstehen, die Zahlungsmittel der Software AG unnötig verbraucht werden und das Wachstumspotenzial der Gesellschaft verringert wird.

Die lang anhaltende Niedrigzinsphase hat die Preise möglicher 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. Unternehmen mit wegweisenden Technologien sind selten zum Verkauf gestellt und haben einen hohen Preis.

Der Markt im IoT-Geschäftsfeld ist aufgrund 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 von IoT-Technologieunternehmen.

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 unternehmenseigene Merger-&-Akquisition-Abteilung ständig beobachtet und analysiert. Um die Risiken bei Due-Diligence-Prozessen zu reduzieren, erfolgt vor einer Akquisition eine kritische Analyse des Geschäftsmodells möglicher Zielunternehmen. Der implementierte Due-Diligence-Prozess identifiziert frühzeitig Probleme, Ausschlusskriterien und unkontrollierbare Risiken. Dabei wird jeweils eine intensive Due Diligence hinsichtlich der technologischen, strategischen und operationalen Integrierbarkeit durchgeführt. Im Vorfeld einer Übernahme prüft das Unternehmen intensiv, ob die Technologie des infrage kommenden Unternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient erweitert, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung ändern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens voraus. Dabei werden erfahrene Due-Diligence-Teams eingesetzt. Diese Teams setzen sich jeweils aus einem Kernteam und erfahrenen Spezialisten aus den Fachabteilungen zusammen. Des Weiteren ist zu klären, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der der Software AG in Einklang zu bringen ist. Dabei werden die späteren Integrationsverantwortlichen schon frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess eingebunden, um abgestimmte Integrationspläne zu erstellen.

Die Risiken in der Pre-Akquisitionsphase wurden im Geschäftsjahr 2019 wie im Vorjahr mit dem Risikosignal grün bewertet.

### Post-Akquisitionsphase

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 in dem Verlust von wichtigen Know-how-Trägern, 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.

Mit etablierten Kontrollmechanismen werden eventuelle Integrationsrisiken und Chancen schon in der Due-Diligence-Phase identifiziert. Die implementierten Integrationsprozesse unter zentraler Verantwortung stellen die Integration aller Bereiche sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Dabei werden schon zu Beginn die möglichen Einsatzgebiete der zukünftigen neuen Mitarbeiter geprüft. Darüber hinaus wird auch untersucht, wie der mögliche Know-how-Transfer sichergestellt werden kann. Des Weiteren wird das Budget des akquirierten Geschäftes für den Zeitraum nach der Akquisition ausgearbeitet, um den weiteren Geschäftsverlauf sicherzustellen. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-KPIs identifiziert und nachgehalten. Ein zentraler Bestandteil dieser Aktivitäten ist die Integration des Vertriebs. Dabei werden die neuen Vertriebsmodelle und Produktangebote in den Vertrieb der Software AG integriert, um die Umsatzpotenziale zu heben. Sowohl die neuen zugekauften Produkte können bei den Kunden vertrieben werden (Upselling) als auch bisherige Produkte können den neuen Kunden verkauft werden (Cross-Selling). Der akquirierte Vertrieb kann dabei als Overlay-Funktion des bisherigen Vertriebs agieren.

Die Chancen und Risiken der Post-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration waren zum Jahresende 2019 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, einer kleineren Akquisition im Geschäftsjahr 2017 sowie zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2018 und keiner Akquisition im Geschäftsjahr 2019 eher gering.

Da jedoch in der näheren Zukunft eine Intensivierung der Akquisitionsaktivitäten geplant ist, wurde das Integrationsrisiko mit dem Risikosignal gelb (Vj. gelb) bewertet.

### Risiken und Chancen aus der strategischen Neuausrichtung (Helix)

Während zu den Chancen der strategischen Neuausrichtung bereits in den einzelnen Abschnitten oben Stellung genommen worden ist, ist dem Vorstand der Gesellschaft 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:

- Ein zentrales Transformation Office unter der Leitung eines erfahrenen Senior Vice President, Strategy and Change, wurde installiert mit 3,5 Mitarbeitern (zwei Change-Managern und einer langjährig im Unternehmen tätigen Programm-Managerin), die hauptberuflich alle Change-Aktivitäten strukturieren, begleiten (Workstream Partnering), überwachen und miteinander abstimmen. Dieses Transformation Office berichtet an den Personalvorstand.
- Es ist ein detaillierter Ausführungsplan (Execution Plan) aller Change-Teilbereiche (Workstreams) aufgestellt worden, der benutzt wird, um die Initiativen und einzelnen Maßnahmen zeitlich aufeinander abzustimmen, die Fortschritte der Transformation zu verfolgen und eine vollständige Transparenz über das Change-/Transformations-Programm zu haben sowie Abhängigkeiten zu managen.
- Die Verantwortung für die größten Teile der Transformationsinitiativen ist in die Hände der zuständigen Unternehmensbereiche gelegt worden. Workstream Leads der jeweiligen betroffenen Unternehmensbereiche sorgen für die Ausführung des entsprechenden Teils des Gesamtausführungsplans. Eine strukturelle und inhaltliche Abstimmung zwischen den Workstreams erfolgt einerseits durch das Transformation Office, andererseits durch regelmäßige Result-To-Action (RTA)-Meetings, in denen alle Workstreams ihren Fortschritt, KPIs und Klärungsbedarfe präsentieren. Da eine intensive Kollaboration für den Change-Prozess unerlässlich ist, bietet dieses Forum die Möglichkeit, über Abteilungsgrenzen hinweg, Change-Prozesse ganzheitlich zu managen.
- Um die regionale Adaption des Transformationsprozesses zu bewerten und voranzutreiben, wurden „Quarterly Business Reviews“ etabliert, in denen eine

ganzheitliche Betrachtung der Regionen und Bereiche hinsichtlich der Business Performance und Transformation erfolgt. Resultierend daraus werden Maßnahmen definiert.

- In die bestehenden Governance-Strukturen sind Transformations-/Change-Komponenten integriert worden, die sicherstellen, dass alle Abweichungen vom Ausführungsplan zeitnah identifiziert und, falls erforderlich, an die richtigen Stellen eskaliert werden können. So wird zum Beispiel regelmäßig eine Change-Impact-Analyse angefertigt, die die Hauptrisiken aufdeckt und Maßnahmen definiert, um diesen Risiken zu begegnen.
- Durch externe Beratung und Begleitung des Change- und Transformations-Prozesses, vor allem in den Bereichen People & Culture und Subscription, soll sichergestellt werden, dass das Change-/Transformations-Management und die Ausführung der Pläne den hohen Qualitätsansprüchen der Software AG genügen.

Da die Unternehmenskultur und deren Adaption an die Neuausrichtung kritisch für den Erfolg der Transformation ist, wird besonders viel Augenmerk auf folgende Maßnahmen gelegt: Mitarbeiter werden aktiv in den Change-Prozess einbezogen, ausgebildet, Talente gefördert, es wird zielgruppengerecht kommuniziert, es werden Feedback-Runden und Round Tables durchgeführt, Mitarbeiterbefragungen aufgesetzt und Verhaltensweisen identifiziert, die den Change-Prozess behindern können, um diese zu adressieren. Dies wird auch durch eine firmenweite Simplifizierungs-Initiative unterstützt, in welcher die Prozesse angepasst werden, um die Transformation schnell und direkt für jeden Mitarbeiter greifbar zu machen.

In den ersten Jahren der Implementierung wird das Risiko mit Rot (Vj. Rot) bewertet. Die Chancen der strategischen Neuausrichtung überwiegen dieses Risiko jedoch bei Weitem.

## 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 stiegen weiter an und lagen im Geschäftsjahr 2019 mit 108 Prozent des Lizenzumsatzes über dem Vorjahr mit 98 Prozent. Eine ineffektive Vertriebsorganisation kann eine Indikation für einen unzureichenden Vertriebsansatz oder nicht wettbewerbsfähige Produkte hinsichtlich Fähigkeiten, Preisen oder möglicher Verwendungen sein. Die geplante Umstellung auf das jährliche Subskriptions-

modell kann gegenüber dem bisher dominierenden Vertriebsmodell der zeitlich unbegrenzten Lizenzen dazu führen, dass Kunden die Verträge schneller kündigen, falls die Produkte die Kundenwünsche nicht vollumfänglich erfüllen. 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 von großen Kundenverträgen. Das komplexe Produktportfolio mit langen Vertriebszyklen führt zu einer stärkeren Verlagerung des Jahreslizenzgeschäftes in das vierte Quartal. Bei zu geringen durchschnittlichen Vertragsvolumen der direkten Vertriebsorganisation mit voller Unterstützung der administrativen Bereiche Recht und Finanzen bei gleichzeitig zu geringem Einsatz von Standardverträgen und Prozessen reduzieren sich die Vertriebseffizienz und Rentabilität. In kleineren Landesorganisationen gibt es zum Teil zu wenige Technologieberater (Pre-Sales-Mitarbeiter) und Kompetenzen, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich der gesamten Plattform zu ermöglichen. Aufgrund des implementierten Customer-first-Prinzips werden selbst bei kleineren Vertragsvolumen noch zu wenig Standardverträge verwendet.

Mittels folgender Maßnahmen beabsichtigt die Software AG, die Vertriebseffizienz in Zukunft kontinuierlich zu steigern und damit das Wachstum des DBP-Auftragsvolumens zu beschleunigen:

- Beschleunigte Weiterführung des Übergangs zu wiederkehrenden Lizenzierungsmodellen, wie Subskription und nutzungsbasierten Lizenzen, in allen Produktlinien mit verbesserter Skalierbarkeit und Planungstreue
- Reduktion der Komplexität der Produktangebote und der Preisgestaltung durch Vereinfachung der Produkt-Bundles
- Einführung verbesserter Vertriebsmethoden und Ausbau des Erfolgsmanagements
- Implementation des Land-and-Expand-Vertriebsansatzes zur Reduktion des Vertriebsaufwands
- Einführung einer Customer-Success-Manager-Organisation im Jahr 2020
- Reorganisation der Vertriebsorganisation auch durch die neue Funktion des Chief Operating Officers (COO)
- Verstärkte Nutzung von Standardverträgen bei kleineren Kundenverträgen
- Erhöhte Fokussierung auf das Pipeline-Management

- Stärkere Kundensegmentierung und Einführung eindeutigerer Definitionen des Neukundenbereichs (Whitespace) für den indirekten Vertrieb

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. Im Helix-Projekt wurden außerdem die besonderen Chancen für die Software AG deutlich, die sich aus einem fokussierten und strukturierten Marktangang und einer optimierten Vertriebsstringenz ergeben. Der Produktfokus und das entsprechende Enablement der Vertriebsmitarbeiter in den Regionen einerseits und die neu etablierte Performance-Matrix andererseits beinhalten erhebliche Chancen für die Vertrieboptimierung und damit auch für den Vertriebs Erfolg.

#### Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beruht auch auf der Erweiterung des Partnerökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern. Durch die Entwicklung von Lösungen und Anwendungen auf Basis der DBP sowie die Implementierung eigener Software durch Partner der Software AG 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 Technologieakzeptanz der Software AG negativ beeinflussen. Die gegenwärtige Zusammenarbeit mit global agierenden Systemintegratoren wie Wipro, Tata Consulting Services, Capgemini usw. ist noch stark auf Vertriebszusammenarbeit ausgerichtet. Ab 2020 soll die Zusammenarbeit weiter in Richtung eigenständigen Vertrieb durch die Partner entwickelt werden. Dieser neue Partnervertriebsansatz ist noch nicht ausreichend in der Praxis erprobt und birgt daher noch zukünftige Risiken. Der Mangel an geschulten Consultants bei Systemintegratoren hinsichtlich der Software AG-Produkte 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. Das Partnerökosystem ist noch nicht in ausreichendem Maße auf das Neukundengeschäft fokussiert. Die Abgrenzung der Märkte nach Zuständigkeiten für den Partnervertrieb und den Direktvertrieb ist noch ausbaufähig. Daher besteht ein Risiko, dass sich Direkt- und Partnervertrieb nicht wirksam genug ergänzen. Aufgrund der noch verbesserungsfähigen Einzigartigkeit der Software AG-Produkte kann der Vertrieb über Hyper-

scaler-Plattformen, wie Microsoft Azure und Amazon Web Services, noch deutlich ausgebaut werden.

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:

- Aufbau eines globalen Partnermanagement-Teams zum Ausbau der Partnerbeziehungen und zur Vernetzung auf allen Ebenen
- Etablierung von Pre-Sales-Teams für den Support der globalen Systemintegratoren in allen Pre-Sales-Aktivitäten
- Umstellung des Vertriebsvergütungsmodells zur Unterstützung der Zusammenarbeit der direkten Vertriebsorganisation mit dem Partnervertrieb
- Konsequente Entwicklung und Erweiterung eines effektiven und skalierbaren Partnerschulungs- und -qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und Qualität
- Stärkere Verpflichtung der Softwarevertriebsorganisation, die globalen Systemintegratoren in die strategischen Großkundenbeziehungen einzubinden
- Implementierung einer eindeutigen Abgrenzung des Neukundengeschäfts (Whitespace), welches über Partner abgewickelt werden soll
- Aufbau einer vertriebskanalorientierten Partnerorganisation mit gut ausgebildeten Mitarbeitern zur Generierung von Neukundenbeziehungen zusammen mit Partnern
- Angebot von auskömmlichen, vorhersehbaren Margen zur Gewinnung von Value-added Resellern
- Entwicklung von einfacheren einzigartigen Softwarelösungen, Bundles, Use-Cases
- Vereinfachung des Preismodells der Software AG
- Implementierung von Prozessen und Systemen in allen Regionen zur Vereinfachung der Partnerbeziehungen
- Ausbau der Einzigartigkeit der Software AG-Produkte zur Erhöhung der Attraktivität für die Partnerorganisationen, insbesondere für die Hyperscaler
- Entwicklung einfacher Geschäftsmodelle für Allianzen und Vertriebspartner inklusive Umsatzverpflichtungen

- Platzierung der IoT-Plattform bei einer steigenden Anzahl von OEM-Partnern zur Erhöhung der Chance auf zukünftigen Erfolg
- Kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der spezifischen Partner-Channel-Compliance-Instrumente, der strikten Anwendung der Standard-Partner-Power-up-Verträge sowie Schulung der Partner zum 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 2019 mit dem Risikosignal gelb (Vj. 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 von hoch qualifizierten Mitarbeitern 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 3 gefunden werden 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:

- Mitarbeiterentwicklung und kultureller Turnaround standen 2019 und stehen auch in Zukunft weiterhin im Fokus

- 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
- Umsetzung der bei Mitarbeiterbefragungen festgestellten Verbesserungsmöglichkeiten
- Kontinuierliches Monitoring der Software AG-bezogenen Aktivitäten in den Social Media
- Verstärkte Rekrutierung von Talenten im internationalen Umfeld
- Entwicklungsprogramme für hochtalentierte Mitarbeiter und Führungskräfte von morgen
- Sicherstellung einer ausreichenden Anzahl von hoch qualifizierten jungen Mitarbeitern in allen Regionen
- Personalentwicklungsprogramme für alle Mitarbeiter weltweit
- Gezielte Maßnahmen zur Nachwuchsentwicklung im Rahmen des Generationentransfers des Programms Adabas & Natural 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 (b<sup>5</sup>) werden dazu beitragen, die Attraktivität der Software AG als wachsendes Softwareunternehmen weiter zu steigern.

Aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen im Hinblick auf den intensiveren Wettbewerb der Unternehmen um die besten Mitarbeiter wurden die Personalthemen zum Jahresende 2019 mit dem Risikosignal grün (Vj. grün) bewertet.

## Rechtliche Risiken

### Schutz der Intellectual Property (IP) Rights (IP Protection)

Dieses strategische Risiko beinhaltet im Wesentlichen die im Folgenden beschriebenen zwei Teilbereiche:

#### Schutz der Intellectual Property Rights von Software AG-Partnern

Da die Software AG auch Drittprodukte an ihre Kunden lizenziert, besteht die Verpflichtung, auch die an die Kunden gewährten Rechte, beispielsweise Nutzungsrechte bestimmter Kapazitäten, zu verteidigen. Unberechtigte nicht festgestellte Nutzungen durch die Kunden können zu Haftungsrisiken bezüglich entgangener Lizenzgebühren gegenüber den Softwarelieferanten führen. Um dieses Risiko zu vermindern, wurden in allen Kundenverträgen Prüfungsrechte vorgesehen, welche 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 Patentwertungsgesellschaften ohne eigenen Geschäftsbetrieb (Patenttrolle) genutzt, welche 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 entschärft. Darüber hinaus haben sich große US-Softwaregesellschaften in einem LOT-Netzwerk organisiert (das LOT-Netzwerk ist eine gemeinnützige Organisation, die gegründet wurde, um die gegenseitige Lizenzierung von Patenten zu fördern und gemeinsam gegen Patenttrolle vorzugehen). Die Software AG prüft zurzeit eine Zusammenarbeit mit diesem Netzwerk zur Stärkung der eigenen Position. Das letzte Verfahren eines Patentrolls wurde im Geschäftsjahr 2019 durch Vergleich abgeschlossen. Seit diesem langjährigen Verfahren hat es in den letzten Jahren keine weiteren Angriffe durch Patenttrolle mehr gegeben. Darüber hinaus besteht auch das Risiko, von konkurrierenden Softwareunternehmen hinsichtlich 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. Aus diesen Gründen wird die Software AG die Erweiterung ihres Patentbestands in Zukunft forcieren. Der Eintritt in Patentierungsverfahren führt jedoch auch zu Risiken. So können in einem solchen Verfahren auch intellektuelle Schutzrechte (IPs) durch Auflagen der patentgewährenden Organisationen verloren gehen. Darüber hinaus können solche Rechte durch Einbau in Open-Source-Software verloren gehen. Die Software AG ist Inhaberin einer großen Anzahl von Patenten, welche zum Schutz des Geschäfts der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können. Außerdem können diese Patente in Zukunft auch zur Generierung zusätzlicher Lizenzerlöse beitragen.

Zur zukünftigen Abwehr von Patentrechtsklagen wurden und werden systematisch alle relevanten technischen und Marketingdokumentationen zentral gespeichert, um im Falle eines Rechtsstreits alle benötigten Unterlagen in kürzester Zeit liefern zu können. Dieses Dokumentationsverfahren wird auch bei neu akquirierten Unternehmen eingesetzt. Alle neuen Produkte werden vor Veröffentlichung auf mögliche Patentverletzungen intern geprüft. Die Mitarbeiter in der Entwicklung und im Produktmarketing werden im Umgang mit Patentschutzrechten fortgebildet. Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Seit dem Jahr 2012 wurden keine neuen Patentklagen mehr gegen die Software AG erhoben. Inwieweit die weltweit zunehmend nationalistischen Tendenzen zukünftige Patentrechtsklagen befördern, ist zurzeit noch nicht absehbar.

Das Risiko aus dem Schutz der Intellectual Property Rights wurde zum 31. Dezember 2019, 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 dazu verpflichtet, diese Daten zu schützen, während die Anzahl der externen Hacker-Angriffe ständig zunimmt. Gleichzeitig erhöht die vermehrte Nutzung von Cloud-Computing die Angriffsflächen für Datenangriffe. In den Auftragsvertragsverträgen (AVV) bzw. englisch Data Processing Agreements (DPAs) mit den Kunden garantiert die Software AG,

die Datenschutzgesetze – insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bzw. englisch General Data Protection Regulation (GDPR) 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 Jahreskonzernumsatzes als Strafe verhängt werden. Um alle diese Sicherheitsmaßnahmen und Vorgaben zu erfüllen, sind ständig erhebliche Investitionen erforderlich.

Die Software AG begegnet diesen Risiken durch die Implementierung eines Datenschutz-Management-Systems (DPMS), 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 des Datensicherheits durch eine systematische Datensicherheitsstrategie
- Implementation 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 Datensicherheitskomitee und eine IT-Sicherheitsorganisation etabliert, welche die IT-Datensicherheit ständig überwacht und die Datensicherheitsmaßnahmen sowie die Datensicherheitsrichtlinien stetig weiterentwickelt
- In den mit den Kunden abgeschlossenen AVVs werden die von der Software AG zu übernehmenden Risiken, soweit rechtlich zulässig, minimiert

Das Risiko zu Informationssicherheit und Datenschutz wurde zum 31. Dezember 2019 mit dem Risikosignal gelb (Vj. grün) bewertet.

## Sonstige Rechtsrisiken

### Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Regulatorische und politische Änderungen, zum Beispiel Embargos, können Einfluss auf die geschäftlichen Aktivitäten der Software AG in verschiedenen nationalen Märkten haben, was den künftigen Geschäftsverlauf und auch die Ertragslage des Konzerns negativ beeinflussen könnte. Darüber hinaus könnte die Unsicherheit in regionalen Rechtsordnungen die Durchsetzung eigener Rechte (zum Beispiel gewerblicher Schutzrechte) erschweren oder behindern.

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben werden; in der Regel gilt, dass die Ertragslage des Konzerns durch Rechtsstreitigkeiten selbst dann negativ beeinflusst werden kann, wenn die Rechtsstreitigkeiten in der Hauptsache gewonnen werden, da zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten getragen werden müssen. Trotz sorgfältiger Risikobewertungen und vorausschauender bilanzieller Risikoversorge 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 [Angabe 36](#) im Konzernanhang und Kapitel Sonstige Rückstellungen im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

[S. 212](#)

## Finanzwirtschaftliche operative Risiken

### Wechselkursrisiken

Aufgrund seiner weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Die Vertriebsorganisationen der Software AG operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse. Siehe dazu auch die Grafik [Währungssplit 2019](#) im Kapitel Ertragslage des Konzerns des Wirtschaftsberichts.

[S. 65](#)

Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz im Jahr 2019:



Währungsveränderung 2019	Änderung des Fremdwährungskurses volumengewichtet 2019 vs. 2018	Auswirkungen auf den Umsatz 2019 in Mio. EUR
US Dollar, 30,6% vom Umsatz	+5,2%	+13,4
Britisches Pfund, 4,9% vom Umsatz	+1,1%	+0,5
Israelischer Schekel, 5,5% vom Umsatz	+6,8%	+3,1
Australischer Dollar, 3,5% vom Umsatz	-2,0%	-0,6
Brasilianischer Real, 2,9% vom Umsatz	-2,5%	-0,7
Kanadischer Dollar, 2,4% vom Umsatz	+3,5%	+0,7
Südafrikanischer Rand, 2,5% vom Umsatz	-5,0%	-1,2
Sonstige Fremdwährungen, 14,3% vom Umsatz	+1,0%	+1,3
<b>Währungseffekt aus dem Gesamtumsatz</b>	<b>+2,0%</b>	<b>+16,5</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. Außerdem wurden Teile der liquiden Mittel in den USA gehalten. Die Sicherungsinstrumente des Unternehmens berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

#### Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass das Unternehmen nur bestehende Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichert. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2019 um 2,0 (Vj. 1,4) Millionen Euro erhöht. Bei unveränderten Rahmenbedingungen, wie etwa gleicher Umsatzstruktur, gleichen Bilanzrelationen und ohne weitere Absicherungsgeschäfte, würde dieses Verhältnis in etwa auch für künftige Geschäftsjahre gelten. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um zehn Prozent zum 31. Dezember 2019 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2019 um 1,9 (Vj. 1,4) Millionen Euro höher gewesen wäre. Eine solche Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar hätte keine Auswirkung auf die übrigen Rücklagen im Eigenkapital (Vj. Erhöhung um 2,8 Millionen Euro). Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen die

Software AG derivative Finanzinstrumente abschließt, wird durch laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken reduziert.

#### Sonstige finanzielle Risiken

Die sonstigen finanziellen Risiken beziehen sich überwiegend auf das Risiko von Forderungsausfällen. Aufgrund der diversifizierten Märkte und Kundenstruktur der Software AG bestehen keine Klumpenrisiken. Durch die überwiegend hohe Bonität der Kunden sind im langjährigen Durchschnitt die Forderungsausfallrisiken eher gering. Zur Reduzierung der Auswirkungen dieses Risikos verwendet die Software AG das automatisierte Genehmigungsverfahren für Kundenverträge, den Global Deal Desk, der auf der eigenen Technologie basiert. Zur Sicherung der Zahlungsmittelbestände überwacht das Unternehmen die Bonität seiner Partnerbanken laufend und passt die Anlageentscheidungen dementsprechend an.

## Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die konsolidierte Gesamtsicht der Risikosituation des Software AG-Konzerns stellt sich gegenüber dem Vorjahr ungünstiger dar. 2019 waren 30,8 (Vj. 54,5) Prozent der strategischen Risiken mit dem Risikosignal grün, 46,1 (Vj. 27,3) Prozent mit dem Risikosignal gelb und 23,1 (Vj. 18,2) Prozent mit dem Risikosignal rot eingestuft.

Der Vorstand der Software AG geht davon aus, dass die strategischen Risiken begrenzt und überschaubar sind. Es sind keine Risiken zu erkennen, die einzeln oder in der Gesamtbetrachtung, weder nach Höhe ihrer Auswirkung noch nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

## Risikoübersicht

	EBIT-Auswirkung für die nächsten 3 Jahre	Eintrittswahrscheinlichkeiten	Risikosignale	Zukünftige Entwicklung
<b>Unternehmensstrategische Risiken und Chancen</b>				
Produktinnovation und Produktportfolio	mittel	wahrscheinlich	gelb	ansteigend
Wachstum des Integrations- und API-Geschäftes	mittel	sehr wahrscheinlich	rot	ansteigend
Entwicklung des Business-Transformation-Geschäfts	gering	wahrscheinlich	grün	ansteigend
Dynamisches Wachstum des IoT- & Analytics-Geschäfts	mittel	wahrscheinlich	gelb	ansteigend
Marktrisiken und Chancen für den Produktbereich A&N	mittel	wahrscheinlich	gelb	gleichbleibend
Akquisitionen Pre-Akquisitionsphase (Auswahl)	mittel	nicht wahrscheinlich	grün	gleichbleibend
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	mittel	wahrscheinlich	gelb	ansteigend
<b>Personalrisiken und Chancen</b>				
Arbeitgeberattraktivität	gering	unwahrscheinlich	grün	gleichbleibend
<b>Rechtliche Risiken</b>				
Schutz der Intellectual Property Rights (IP Protection)	gering	nicht wahrscheinlich	grün	abnehmend
Informationssicherheit und Datenschutz	mittel	wahrscheinlich	gelb	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 2018 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 2019 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 Vergütungssysteme 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)

		<b>Sanjay Brahmawar</b> <b>Vorsitzender des Vorstands</b> <b>Eintritt 01.08.2018</b>		
<b>in EUR</b>		<b>2018</b>	<b>2019</b>	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	416.666,65	999.999,96	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	18.939,29	59.086,27	
	<b>Summe</b>	<b>435.605,94</b>	<b>1.059.086,23</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	629.694,45	1.003.333,33	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>			
	Performance Phantom Shares – PPS <sup>2</sup>	0,00	11.544,60	
	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>1.065.300,39</b>	<b>2.073.964,16</b>		
Versorgungsaufwand	226.794,17	555.192,12		
<b>Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)</b>	<b>1.292.094,56</b>	<b>2.629.156,28</b>		

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 25 Tausend Euro und Familienheimfahrten in Höhe von 28 Tausend Euro enthalten.

<sup>2</sup> Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm (PPS) handelt es sich um Zahlungen auf die PPS-Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende in Höhe von 0,71 Euro je Aktie analog für jede PPS und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 16 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände sowie mit 87 Tausend Euro die planmäßige Auszahlung aus diesem Programm. Zum 31. Dezember 2019 hat Herr Zinnhardt noch 80.131 PPS mit einem Wert von 2.492 Tausend Euro in die Software AG investiert und sich 37.652 PPS zu einem Wert von 1.221 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 57 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

## Zufluss

Die folgenden Tabellen beinhalten den Zufluss im bzw. für das Geschäftsjahr 2019 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen und der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr 2019 sowie die, zum Teil prolongierten, Beträge aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung, die während des Geschäftsjahres 2019 ausgezahlt wurden.

	<b>Karl-Heinz Streibich</b> <b>Vorsitzender des Vorstands</b> <b>Eintritt 01.10.2003 – Austritt 31.07.2018</b>	<b>Dr. Elke Frank</b> <b>Personalvorstand</b> <b>Eintritt 01.08.2019</b>	<b>Eric Duffaut</b> <b>Vertriebsvorstand</b> <b>Eintritt 01.10.2014 – Austritt 31.10.2018</b>
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
	406.958,37	208.333,35	500.000,00
	13.491,19	504.704,33	1.690.471,89
	<b>420.449,56</b>	<b>713.037,68</b>	<b>2.190.471,89</b>
	2.803.792,74	167.222,24	1.180.000,00
	3.407.365,90	0,00	3.192.533,72
	3.395.200,00	0,00	1.697.600,00
	0,00	0,00	0,00
	<b>10.026.808,20</b>	<b>880.259,92</b>	<b>8.260.605,61</b>
	0,00	0,00	0,00
	<b>10.026.808,20</b>	<b>880.259,92</b>	<b>8.260.605,61</b>

<sup>3</sup> Die Auszahlungen aus dem MIP V im Vorjahr 2018 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 dem automatischen Ausüben dieses Programms gemäß den Programmrichtlinien durch den berechtigten Vorstand Herrn Zinnhardt.

## Zufluss (2)

in EUR		Dr. Wolfram Jost Technologievorstand Eintritt 09.07.2010 Niederlegung des Amtes als Vorstand 08.01.2019 Ende Dienstvertrag 30.06.2019		
		2018	2019	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	714.913,33	0,00	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	2.052.413,01	0,00	
	<b>Summe</b>	<b>2.767.326,34</b>	<b>0,00</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	1.384.500,00	0,00	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>			
		Performance Phantom Shares – PPS <sup>2</sup>	2.372.775,18	0,00
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan V – (MIP V) (2015 – 2018) <sup>3</sup>	1.697.600,00	0,00
		Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016) (2016 – 2019) <sup>4</sup>	1.212.350,10	0,00
<b>Summe Zufluss</b>		<b>9.434.551,62</b>	<b>0,00</b>	
Versorgungsaufwand		218.732,88	0,00	
<b>Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)</b>		<b>9.653.284,50</b>	<b>0,00</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 25 Tausend Euro und Familienheimfahrten in Höhe von 28 Tausend Euro enthalten.

<sup>2</sup> Bei den Zuflüssen aus dem Performance-Phantom-Share-Programm (PPS) handelt es sich um Zahlungen auf die PPS-Bestände der Vorstandsmitglieder zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe der beschlossenen Dividende in Höhe von 0,71 Euro je Aktie analog für jede PPS und teilweise Ausübungen bestehender PPS-Bestände. Die Auszahlungen an Herrn Dr. Sigg betreffen mit 16 Tausend Euro die oben dargestellten Dividenden auf seine Bestände sowie mit 87 Tausend Euro die planmäßige Auszahlung aus diesem Programm. Zum 31. Dezember 2019 hat Herr Zinnhardt noch 80.131 PPS mit einem Wert von 2.492 Tausend Euro in die Software AG investiert und sich 37.652 PPS zu einem Wert von 1.221 Tausend Euro auszahlen lassen. Die übrige Auszahlung betrifft mit 57 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

<sup>3</sup> Die Auszahlungen aus dem MIP V im Vorjahr 2018 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 dem automatischen Ausüben dieses Programms gemäß den Programmrichtlinien durch den berechtigten Vorstand Herrn Zinnhardt.

	<b>John Schweitzer Vertriebsvorstand Eintritt 01.11.2018</b>		<b>Dr. Stefan Sigg Entwicklungsvorstand Eintritt 01.04.2017</b>		<b>Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002 Niederlegung des Amtes als Vorstand 31.03.2020 Ende Dienstvertrag 30.09.2020</b>	
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
	102.559,20	625.324,64	500.000,04	558.333,35	441.715,32	441.715,32
	7.078,92	88.596,13	33.112,11	33.449,71	39.619,09	37.905,67
	<b>109.638,12</b>	<b>713.920,78</b>	<b>533.112,15</b>	<b>591.783,06</b>	<b>481.334,41</b>	<b>479.620,99</b>
	221.895,28	839.422,49	377.816,67	309.361,09	2.035.317,12	1.351.251,61
	0,00	5.261,37	5.245,50	103.355,12	1.973.150,68	1.277.947,37
	0,00	0,00	0,00	0,00	1.697.600,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.161.303,78
	<b>331.533,40</b>	<b>1.558.604,64</b>	<b>916.174,32</b>	<b>1.004.499,27</b>	<b>6.187.402,21</b>	<b>4.270.123,75</b>
	0,00	0,00	492.900,72	474.290,82	172.704,36	214.541,70
	<b>331.533,40</b>	<b>1.558.604,64</b>	<b>1.409.075,04</b>	<b>1.478.790,09</b>	<b>6.360.106,57</b>	<b>4.484.665,45</b>

## Gewährte Zuwendungen (1)

in EUR		<b>Sanjay Brahmawar</b> <b>Vorsitzender des Vorstands</b> <b>Eintritt 01.08.2018</b>				
		2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	416.666,65	999.999,96	999.999,96	999.999,96	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	18.939,29	59.086,27	59.086,27	59.086,27	
	<b>Summe</b>	<b>435.605,94</b>	<b>1.059.086,23</b>	<b>1.059.086,23</b>	<b>1.059.086,23</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	629.694,45	1.003.333,33	0,00	1.666.666,67	
	<b>Mehrjährige variable Vergütung</b>					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	527.353,39	571.729,79	0,00	3.011.763,60
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>4</sup>	294.782,03	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) <sup>5</sup>	0,00	1.216.744,78	0,00	3.600.000,00
<b>Gesamtvergütung DRS 17</b>		<b>1.887.435,81</b>	<b>3.850.894,13</b>	<b>1.059.086,23</b>	<b>9.337.516,50</b>	
Versorgungsaufwand		226.794,17	555.192,12	555.192,12	555.192,12	
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>2.114.229,98</b>	<b>4.406.086,25</b>	<b>1.614.278,35</b>	<b>9.892.708,62</b>	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		0,00	-21.625,80	0,00	-692.414,40	
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>2.114.229,98</b>	<b>4.384.460,45</b>	<b>1.614.278,35</b>	<b>9.200.294,22</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 25 Tausend Euro und Familienheimfahrten in Höhe von 28 Tausend Euro und bei Herrn Zinnhardt 2.545 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 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 Zusage aus diesem Programm an Herrn Brahmawar wurde im Vergütungsbericht 2018 und die Zusagen an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht 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.

**Karl-Heinz Streibich**  
**Vorsitzender des Vorstands**  
**Eintritt 01.10.2003**  
**Austritt 31.07.2018**

**Dr. Elke Frank**  
**Personalvorständin**  
**Eintritt 01.08.2019**

	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
	406.958,37	208.333,35	208.333,35	208.333,35
	13.491,19	504.704,33	504.704,33	504.704,33
	<b>420.449,56</b>	<b>713.037,68</b>	<b>713.037,68</b>	<b>713.037,68</b>
	2.803.792,74	167.222,24	0,00	277.777,80
	234.672,75	46.836,44	0,00	313.930,50
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	253.481,63	0,00	750.000,00
	<b>3.458.915,05</b>	<b>1.180.577,99</b>	<b>713.037,68</b>	<b>2.054.745,98</b>
	0,00	211.996,67	211.996,67	211.996,67
	<b>3.458.915,05</b>	<b>1.392.574,66</b>	<b>925.034,35</b>	<b>2.266.742,65</b>
	-4.654.233,60	0,00	0,00	-15.612,15
	<b>-1.195.318,55</b>	<b>1.392.574,66</b>	<b>925.034,35</b>	<b>2.251.130,50</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2019 wurde im März 2019 neu aufgelegt. Im Juni wurden erstmalig Rechte aus diesem neuen Management Incentive Plan an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(dem endgültigen Referenzindexpreis abzüglich anfänglichem Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

<sup>6</sup> In der Spalte 2019 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. In der Spalte 2019 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms dargestellt. Darüber hinaus sind in dieser Spalte bei den Herren Dr. Sigg und Zinnhardt die Werte des im Geschäftsjahr 2019 verfallenen MIP 2017 negativ berücksichtigt.



## Gewährte Zuwendungen (2)

		<b>Eric Duffaut Vertriebsvorstand Eintritt 01.10.2014 Austritt 31.10.2018</b>
<b>in EUR</b>		<b>2018</b>
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	500.000,00
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	1.690.471,89
	<b>Summe</b>	<b>2.190.471,89</b>
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	1.180.000,00
	<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	
	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	38.026,95
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>4</sup>	0,00
	Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) <sup>5</sup>	0,00
<b>Gesamtvergütung DRS 17</b>		<b>3.408.498,84</b>
Versorgungsaufwand		0,00
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>3.408.498,84</b>
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		113.596,77
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>3.522.095,61</b>

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 25 Tausend Euro und Familienheimfahrten in Höhe von 28 Tausend Euro und bei Herrn Zinnhardt 2.545 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 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 Zusage aus diesem Programm an Herrn Brahmawar wurde im Vergütungsbericht 2018 und die Zusagen an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht 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.

	Dr. Wolfram Jost Technologievorstand Eintritt 09.07.2010 Niederlegung des Amtes als Vorstand 08.01.2019 Ende Dienstvertrag 30.06.2019				John Schweitzer Vertriebsvorstand Eintritt 01.11.2018			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
	714.913,33	0,00	0,00	0,00	102.559,20	625.324,64	625.324,64	625.324,64
	2.052.413,01	0,00	0,00	0,00	7.078,92	88.596,13	88.596,13	88.596,13
	<b>2.767.326,34</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>109.638,12</b>	<b>713.920,77</b>	<b>713.920,77</b>	<b>713.920,77</b>
	1.384.500,00	0,00	0,00	0,00	221.895,28	839.422,49	0,00	1.483.591,48
	24.977,55	0,00	0,00	0,00	243.482,70	659.812,82	0,00	3.591.781,10
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	540.162,32	0,00	1.602.278,80
	<b>4.176.803,89</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>2.753.318,40</b>	<b>713.920,77</b>	<b>7.391.572,15</b>
	218.732,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>4.395.536,77</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>2.753.318,40</b>	<b>713.920,77</b>	<b>7.391.572,15</b>
	207.866,13	0,00	0,00	0,00	0,00	-8.602,44	0,00	-419.338,61
	<b>4.603.402,90</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>575.016,10</b>	<b>2.744.715,96</b>	<b>713.920,77</b>	<b>6.972.233,54</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2019 wurde im März 2019 neu aufgelegt. Im Juni wurden erstmalig Rechte aus diesem neuen Management Incentive Plan an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(dem endgültigen Referenzindexpreis abzüglich anfänglichem Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

<sup>6</sup> In der Spalte 2019 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. In der Spalte 2019 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms dargestellt. Darüber hinaus sind in dieser Spalte bei den Herren Dr. Sigg und Zinnhardt die Werte des im Geschäftsjahr 2019 verfallenen MIP 2017 negativ berücksichtigt.

## Gewährte Zuwendungen (3)

**Dr. Stefan Sigg**  
**Entwicklungsvorstand**  
**Eintritt 01.04.2017**

in EUR		2018	2019	2019 (min.)	2018 (max.)	
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	500.000,04	558.333,35	558.333,35	558.333,35	
	Nebenleistungen <sup>1</sup>	33.112,11	33.449,71	33.449,71	33.449,71	
	<b>Summe</b>	<b>533.112,15</b>	<b>591.783,06</b>	<b>591.783,06</b>	<b>591.783,06</b>	
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung <sup>2</sup>	377.816,67	309.361,09	0,00	513.888,87	
	<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>					
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Performance Phantom Shares – PPS <sup>3</sup>	567.060,31	360.994,94	16.118,42	1.624.365,16
		Management Incentive Plan 2018 – (MIP 2018) <sup>4</sup>	0,00	0,00	0,00	0,00
		Management Incentive Plan 2019 – (MIP 2019) <sup>5</sup>	0,00	608.384,16	0,00	1.800.000,00
<b>Gesamtvergütung DRS 17</b>		<b>1.477.989,13</b>	<b>1.870.523,25</b>	<b>607.901,48</b>	<b>4.530.037,09</b>	
Versorgungsaufwand		492.900,72	474.290,82	474.290,82	474.290,82	
<b>Gesamtvergütung (DCGK)</b>		<b>1.970.889,85</b>	<b>2.344.814,07</b>	<b>1.082.192,30</b>	<b>5.004.327,91</b>	
Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen <sup>6</sup>		-87.398,10	-533.681,33	0,00	-1.331.257,51	
<b>Wirtschaftliche Gesamtvergütung</b>		<b>1.883.491,75</b>	<b>1.811.132,74</b>	<b>1.082.192,30</b>	<b>3.673.070,40</b>	

<sup>1</sup> Nebenleistungen enthalten die Gestellung eines Dienstwagens, Familienheimfahrten, freiwillige Sozialversicherungsleistungen und Unfallversicherungsprämien, Mieterstattungen sowie Abfindungen. In den Nebenleistungen sind bei Herrn Brahmawar Mieterstattungen in Höhe von 25 Tausend Euro und Familienheimfahrten in Höhe von 28 Tausend Euro und bei Herrn Zinnhardt 2.545 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 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 Zusage aus diesem Programm an Herrn Brahmawar wurde im Vergütungsbericht 2018 und die Zusagen an die übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Vergütungsbericht 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.

**Arnd Zinnhardt**  
**Finanzvorstand**  
**Eintritt 01.05.2002**  
**Niederlegung des Amtes als Vorstand 31.03.2020**  
**Ende Dienstvertrag 30.09.2020**

	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
	441.715,32	441.715,32	441.715,32	441.715,32
	39.619,09	2.582.647,83	2.582.647,83	2.582.647,83
	<b>481.334,41</b>	<b>3.024.363,15</b>	<b>3.024.363,15</b>	<b>3.024.363,15</b>
	2.035.317,12	1.351.251,61	0,00	2.244.604,00
	1.568.235,46	707.613,17	56.893,01	3.642.936,58
	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	608.384,16	0,00	1.800.000,00
	<b>4.084.886,99</b>	<b>5.691.612,09</b>	<b>3.081.256,16</b>	<b>10.711.903,73</b>
	172.704,36	214.541,70	214.541,70	214.541,70
	<b>4.257.591,35</b>	<b>5.906.153,79</b>	<b>3.295.797,86</b>	<b>10.926.445,43</b>
	-593.298,92	-651.912,69	0,00	-3.313.833,28
	<b>3.664.292,43</b>	<b>5.254.241,10</b>	<b>3.295.797,86</b>	<b>7.612.612,15</b>

<sup>5</sup> Der MIP 2019 wurde im März 2019 neu aufgelegt. Im Juni wurden erstmalig Rechte aus diesem neuen Management Incentive Plan an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights, SARs), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem volumengewichteten Aktienkurs der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der Nasdaq 100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als [(Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro) dividiert durch den Basispreis] abzüglich [(dem endgültigen Referenzindexpreis abzüglich anfänglichem Referenzindexpreis) dividiert durch den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar]. Sowohl der anfängliche als auch der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der Zeitperioden jeweils 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

<sup>6</sup> In der Spalte 2019 sind die aufgrund des Kursrückgangs der Software AG-Aktie gesunkenen inneren Werte der PPS-Bestände vergütungsreduzierend dargestellt. In der Spalte 2019 (max.) wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms dargestellt. Darüber hinaus sind in dieser Spalte bei den Herren Dr. Sigg und Zinnhardt die Werte des im Geschäftsjahr 2019 verfallenen MIP 2017 negativ berücksichtigt.

## 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, Familienheimfahrten 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 2019 betreffende Anteil mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des Februars 2020 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 2021 bis 2023 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 Vorstandsvertrags 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 für die Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse

und dem folgenden fünften Handelstag möglich. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2019 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 2.358 (Vj. 3.131) Tausend Euro. Die für das Geschäftsjahr 2019 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses Februar 2020 auszubehenden PPS und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

### Darstellung Performance Phantom Shares

	Für das Jahr 2019 gewährte PPS Anzahl	Aufwand für die im Jahr 2019 gewährten PPS <sup>1</sup> in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	16.839	573.037,52
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	1.408	46.836,44
John Schweitzer	20.689	660.333,02
Dr. Stefan Sigg	10.367	362.906,91
Arnd Zinnhardt	19.561	714.814,51

<sup>1</sup> Dieser Aufwand resultiert aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2019 bei einem Kurs zum Zusagezeitpunkt in Höhe von 33,27 (Vj. 32,43) Euro je PPS, der Auszahlung von Dividenden auf Bestands-PPS in Höhe von 90 Tausend Euro sowie Zinsaufwand für die Kursabsicherung der PPS-Bestände in Höhe von 11 Tausend Euro.

## Aktioptionsprogramme

### 1. Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016)

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwerts der Software AG orientierter Management Incentive Plan 2016 beschlossen. Die Rechte hatten eine Laufzeit von 3 Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns wurde an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde wurde erreicht, wenn der tägliche volumengewichtete Durchschnittskurs (Volume-weighted Average Price, 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 des 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 2018 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 des VWAP der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2015.

Der beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 18,68 Euro je Aktienäquivalent.

Mit Ausnahme der bereits im Dezember 2018 im Zusammenhang mit dem vorzeitigen Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds ausgezahlten 32.722 Rechte sind alle weiteren 130.888 Rechte im Januar 2019 zur Auszahlung gekommen. Der Auszahlungsbetrag pro Recht betrug 35,49 Euro.

Aus diesem Programm ergab sich im Geschäftsjahr 2019 kein weiterer Aufwand mehr (Vj. 857 Tausend Euro).

### 2. 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 10 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 Herrn Dr. Sigg auf 1.413 Tausend Euro und für Herrn Zinnhardt auf 1.884 Tausend Euro festgelegt. Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach bei Herrn Dr. Sigg 5,39 Euro je Aktienoption und bei Herrn Zinnhardt 4,79 Euro je Aktienoption.

Aufgrund der Schwäche des Software AG-Aktienkurses in der oben genannten Performance-Ziel-Periode vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 wurde das oben genannte Performance-Ziel nicht erreicht. Daher konnten und können diese Aktienoptionen von den Berechtigten nicht ausgeübt werden. Durch den Verfall im Jahr 2019 ergaben sich hinsichtlich der aktiven Vorstände die in folgender Tabelle dargestellten Erträge aus diesem Programm:

## Darstellung Management Incentive Plan 2017

	<b>Bestand 31.12.2019 MIP-2017- Aktienäqui- valente Anzahl</b>	<b>Erträge aus MIP-2017- Aktienäqui- valenten in EUR</b>
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	0	0,00
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	0	0,00
John Schweitzer	0	0,00
Dr. Stefan Sigg	0	-148.800,10
Arnd Zinnhardt	0	-208.023,45

## 3. 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 resultierte 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 Brahmawar aufgrund seines späteren Eintritts in die Gesellschaft am 1. August 2018 auf 1.313 Tausend Euro und für die übrigen berechtigten Vorstände auf 2.095 Tausend Euro festgelegt.

Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach bei Herrn Brahmawar 4,20 Euro und für die übrigen Vorstände 6,72 Euro je Aktienoption.

Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2017 und 2018 die folgenden MIP-2018-Aktienäquivalente zugeteilt, welche zu folgenden Aufwänden führten:

## Darstellung Management Incentive Plan 2018

	<b>Im Jahr 2017 und 2018 zugesagte MIP-2018- Aktienäqui- valente Anzahl</b>	<b>Bestand 31.12.2019 MIP-2018- Aktienäqui- valente Anzahl</b>	<b>Aufwand aus MIP-2018- Aktienäqui- valenten in EUR</b>
Sanjay Brahmawar (Vorstands- vorsitzender)	70.228	70.228	3.231,97
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	0	0	0,00
John Schweitzer	0	0	0,00
Dr. Stefan Sigg <sup>1</sup>	100.988	100.988	-11.731,16
Arnd Zinnhardt <sup>2</sup>	100.988	100.988	5.533,02

<sup>1</sup> Der negative Aufwand für Herrn Sigg resultiert aus den gesunkenen Marktwerten der Aktienäquivalente basierend auf den reduzierten Aktienkursen.

<sup>2</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wurde für Herrn Zinnhardt auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags verteilt.

## 4. Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019)

Der Management Incentive Plan 2019 (MIP 2019) wurde im März 2019 neu aufgelegt. Im Juni wurden erstmalig Rechte aus diesem neuen MIP 2019 an die Vorstandsmitglieder zugeteilt. Der Plan unterscheidet zwischen zwei Arten von Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights (SARs)), zum einen Retention Shares (RSARs) und zum anderen Performance Shares (PSARs). Beide Formen gewähren in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen ein Anrecht auf Zahlung eines Geldbetrags, der dem VWAP der Software AG-Aktie der 20 Handelstage vor und inklusive des 24. März 2023 entspricht. Die Anzahl der zugeteilten RSARs wurde im Rahmen der Zuteilung festgelegt. Die Anzahl der für die Auszahlung relevanten PSARs basiert auf der Anzahl zugeteilter Rechte mal eines Faktors, der sich auf Basis der relativen Performance des Software AG-Aktienkurses zu einem Vergleichsindex ergibt. Als Vergleichsindex wurde der NASDAQ-100 Stock Index festgelegt. Der sich hieraus ergebende Faktor kann zwischen null und zwei liegen. Die Outperformance wird berechnet als  $[(\text{Differenz des volumengewichteten Durchschnitts-Abrechnungskurses und des Basispreises von 31,14 Euro}) \div (\text{dem endgültigem Referenzindexpreis abzüglich anfänglichem Referenzindexpreis}) \div (\text{den anfänglichen Referenzindexpreis von 7.539,286 US-Dollar})]$ . Der anfängliche Referenzindexpreis und der finale Referenzindexpreis wurden und werden als arithmetisches Mittel der Tagesschlusskurse der 20 Handelstage vom 27. Februar 2019 und dem 24. März 2019 sowie den 20 Handelstagen vor und inklusive des 24. März 2023 ermittelt. Dividendenzahlungen werden bei der Berechnung des Performancefaktors nicht berücksichtigt.

## Darstellung Management Incentive Plan 2019

	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2019 MIP-2019-RSARs Anzahl	Zuteilung gleich Bestand 31.12.2019 MIP-2019-PSARs Anzahl	Zuteilung gleich Gesamtbestand 31.12.2019 MIP-2019 Anzahl	Gesamtaufwand aus MIP-2019-Aktien- äquivalenten in EUR
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	19.512	29.267	48.779	213.076,23
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	4.065	6.097	10.162	44.389,87
John Schweitzer	8.662	12.993	21.655	94.592,89
Dr. Stefan Sigg	9.756	14.634	24.390	106.539,85
Arnd Zinnhardt <sup>1</sup>	9.756	14.634	24.390	188.361,68

<sup>1</sup> Der Aufwand aus diesem Programm wurde für Herrn Zinnhardt auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags verteilt.

Die Gesamtbezüge des Vorstands sowie 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 (in vier Vorstandsdiensverträgen) bzw. drei Jahresgehältern (in einem Vorstandsdiensvertrag) 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 Vorstandsdiensvertrags ist auf die Zielvergütung für ein (in vier Vorstandsdiensverträgen) bzw. zwei Jahre (in einem Vorstandsdiensvertrag), maximal jedoch auf die Restlaufzeit des Vertrags 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 Vertrags. 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 wird im Zweifelsfall durch ein Gutachten festgestellt und gilt in vier Vorstandsverträgen als festgestellt, wenn das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhält ein Vorstandsmitglied eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 13,0 (Vj. 0) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 13,4 (Vj. 13,2) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 14,7 (Vj. 14,5) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 19,8 (Vj. 19,5) 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 in Deutschland ansässigen Vorstandsmitglieder besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Diensteintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslängliche Altersrente zusagt.



Die Altersrente beträgt bei einem Vorstandsmitglied monatlich 13,0 (Vj. 0) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 13,4 (Vj. 13,2) Tausend Euro, ein Vorstandsmitglied erhält 14,7 (Vj. 14,5) Tausend Euro und der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 19,8 (Vj. 19,5) Tausend Euro. Die Ansprüche auf Alters- und Berufsunfähigkeitsrente des amerikanischen Vorstandsmitglieds werden aus dem für die US-amerikanischen Mitarbeiter gültigen Sozialversicherungssystem bedient, welches Zahlungen an einen externen Rentenversicherungsträger vorsieht. Daher sind für dieses Vorstandsmitglied keine Pensionsrückstellungen zu bilden.

Die Altersrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat. Die Pensionszusage umfasst auch eine Hinterbliebenenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres 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 Veränderung des Barwerts aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2019 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2019 stellen sich wie folgt dar:

#### Darstellung Pensionszusagen

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2019	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2019
Sanjay Brahmawar (Vorstandsvorsitzender)	783.038,00	1.057.541,00
Dr. Elke Frank (seit 01.08.2019)	255.680,00	255.680,00
John Schweitzer	0,00	0,00
Dr. Stefan Sigg	818.516,00	1.687.539,00
Arnd Zinnhardt	1.335.691,00	4.920.071,00

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 Vorstandsmitglieder Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens bzw. einer entsprechenden Kfz-Pauschale.

Weitere als die oben dargestellten Zusagen auf Abfindungen, für den Fall der Nichtverlängerung des Dienstvertrags oder bei Anteilseignerwechsel auf Überbrückungsgelder, Gehaltsfortzahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit oder verrentete Abfindungsleistungen, bestehen nicht. Es bestehen auch keine Ansprüche auf Leistungen aufgrund betrieblicher Übung.

## Vergütung des Vorstands im Vorjahr 2018

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2018 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 2018 gesondert dargestellt.

Aus dem MIP V ergaben sich im Geschäftsjahr 2018 keine weiteren Aufwendungen mehr. Alle Aufwendungen wurden in den Jahren 2014 bis 2017 erfasst.

Aus dem MIP 2016 resultieren im Geschäftsjahr 2018 die folgenden Aufwände:

### Darstellung MIP 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	0,00
Karl-Heinz Streibich (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	0,00
Dr. Stefan Sigg (seit 01.04.2017)	0	0,00
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 im Jahr 2018 zu einem Kurs von 37,05 Euro auszahlen lassen.

Aus dem MIP 2017 wurden im Geschäftsjahr 2018 die folgenden MIP-2017-Aktienäquivalente zugeteilt, die zu folgenden Aufwänden führten:

### Darstellung MIP 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	0,00
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	0,00
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 und Duffaut auf die Zeit bis zum Ablauf ihres jeweiligen Vorstandsvertrags verteilt.

Aus dem MIP 2018 wurden im Geschäftsjahr 2018 die folgenden MIP-2018-Aktienäquivalente zugeteilt, welche zu folgenden Aufwänden führten:

#### Darstellung MIP 2018

	Im Jahr 2018 zugesagte MIP-2018- Aktienäqui- valente Anzahl	Bestand 31.12.2018 MIP-2018- Aktienäqui- valente Anzahl	Aufwand aus MIP-2018- Aktienäqui- valenten in EUR
Sanjay Brahmawar <sup>1</sup> (Vorstandsvor- sitzender seit 01.08.2018)	70.228	70.228	16.791,04
Karl-Heinz Streibich <sup>2</sup> (Vorstandsvorsitzen- der 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	0,00
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 wurde für Herrn Streibich auf die Zeit bis zum Ablauf seines Vorstandsvertrags verteilt.

Die Veränderung des Barwerts aus Pensionszusagen (IFRS) im Jahr 2016 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2017 stellen sich wie folgt dar:

#### Darstellung Barwert aus Pensionszusagen

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensions- zusagen 2018	Barwert der Pensions- zusagen 31.12.2017
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)	0,00	0,00
Dr. Wolfram Jost (bis 08.01.2019)	762.459,00	2.725.840,00
John Schweitzer (seit 01.11.2018)	0,00	0,00
Dr. Stefan Sigg	459.372,00	869.023,00
Arnd Zinnhardt	849.472,00	3.584.380,00

## 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 2019 betrug 618 (Vj. 614) 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 2019 setzt sich wie folgt zusammen:

### Darstellung Vergütung des Aufsichtsrats

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Berezky (Vorsitzender)	145.200,00	44.000,00	189.200,00
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	99.000,00	18.000,00	117.000,00
Eun-Kyung Park	66.000,00	8.000,00	74.000,00
Alf Henryk Wulf	66.000,00	22.000,00	88.000,00
Markus Ziener	66.000,00	14.000,00	80.000,00
Christian Zimmermann	66.000,00	4.000,00	70.000,00

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist im Konzernanhang und im Anhang der Software AG (Einzelabschluss) enthalten.

Die Vorjahresvergütung 2018 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

### Darstellung Vorjahresvergütung des Aufsichtsrats

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Berezky (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 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. 193](#)

## 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 Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen.

## Wechsel der Unternehmenskontrolle

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 200,0 (Vj. 200,0) Millionen Euro können im Falle eines Kontrollwechsels von den Kreditgebern ganz oder teilweise fällig gestellt werden (Stichtag jeweils 31. Dezember). 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 vier Vorstandsdienstverträgen) bzw. drei Jahresgehältern (in einem Vorstandsdienstvertrag) 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, 2018 und 2019 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

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

## Erklärung zur Unternehmensführung



Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung/Konzernerklärung zur Unternehmensführung am 28. Februar 2020 abgegeben und am 2. März 2020 auf der Homepage unter [www.softwareag.com/statement\\_de](http://www.softwareag.com/statement_de) der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.



Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, die am 28. Januar/31. Januar 2020 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter [www.softwareag.com/erklaerung](http://www.softwareag.com/erklaerung) veröffentlicht wurde.

An die Software Aktiengesellschaft, Darmstadt

## **VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS**

---

### **PRÜFUNGSURTEILE**

Wir haben den Jahresabschluss der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2019 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 2019 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 PRÜFUNGSSACHVERHALTE 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 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 FORDERUNGEN GEGEN VERBUNDENE UNTERNEHMEN**

### **Sachverhalt**

Im Jahresabschluss der Software AG werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 688 Mio. (81 % der Bilanzsumme) und im Umlaufvermögen Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 63 Mio. (7 % der Bilanzsumme) ausgewiesen. Die Beurteilung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen und 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 Unternehmen sowie der Forderungen gegen verbundene Unternehmen im Rahmen unserer Prüfung besonders wichtige Sachverhalte.

Die Angaben der Software AG zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen und 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 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 verwendeten 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 nichtfinanzielle 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, ein-

schließlich 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 28. Mai 2019 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 14. August 2019 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 2020

BDO AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Eckmann  
Wirtschaftsprüfer



Pfeiffer  
Wirtschaftsprüfer

## Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex

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


Vorstand und Aufsichtsrat erklären hiermit, dass seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 30. Januar / 1. Februar 2019 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 DCGK sind für die variablen Vergütungskomponenten keine betragsmäßigen, 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 DCGK erklärt.
- (b) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 S. 1, S. 3 und Absatz 5 DCGK ist in allen Vorstandsdienstverträgen 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.

Darmstadt, den 28. Januar / 31. Januar 2020

Software AG

Der Vorstand

  
**Sanjay Brahmawar**  
Vorsitzender des Vorstands

Der Aufsichtsrat

  
**Dr. Andreas Bereczky**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Bericht des Aufsichtsrats



**Dr.-Ing. Andreas Bereczky,**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Informationen zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats enthält der Konzernanhang unter [Ziffer \[38\]](#).

[S. 218](#)

**Das Geschäftsjahr 2019 war für die Software AG ein Jahr der Transformation, das der Aufsichtsrat aktiv begleitet hat. Die strategische Neuausrichtung (Projekt Helix) wurde im Aufsichtsrat ausführlich vorgestellt und intensiv diskutiert. Meilensteine und Fortschritte wurden im Laufe des Jahres aktiv nachverfolgt und besprochen. Teil der Neuausrichtung war die Bestellung von Frau Dr. Elke Frank als Personalvorstand. Frau Dr. Frank ist unter anderem für die kulturelle Transformation verantwortlich.**

### Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2019 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 neuen 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 Neuausrichtung 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 vier außerordentliche Sitzungen durch, bei denen er in drei 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 2019 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats wird in nachstehender Tabelle dargestellt.

## Aufsichtsratssitzungen 2019

				27.05.2019/ 18.01.2019						
	Telefon- konferenz			28.05.2019	19.06.2019	25.07.2019	23.08.2019	23.10.2019	11.12.2019	19.12.2019
Bereczky	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Falkenberg	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Park	x	x	x	x	x	x	x	x*	x	x
Wulf	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Ziener	x	x	x	x	e	x	x	x	x	x
Zimmermann	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

e = entschuldigt    tel. = telefonische Teilnahme    \* = teilweise     = außerordentliche Sitzungen

In seiner ersten außerordentlichen Sitzung im Geschäftsjahr 2019 am **18. Januar 2019** hat der Aufsichtsrat über die strategische Neuausrichtung des Unternehmens beraten.

In der Sitzung am **1. Februar 2019** hat der Aufsichtsrat unter anderem das vorläufige Ergebnis 2018 erörtert und Beschluss über das Budget 2019 gefasst. Neben einer Strategiesession wurden unter anderem die Ziele für die Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 festgelegt.

In der Bilanzsitzung am **22. März 2019** wurden in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2018 diskutiert und dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung über den Stand der Umsetzung der neuen Strategie informiert und 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 2018 fest.

Am **27. Mai 2019**, dem Tag vor der Hauptversammlung, kam der Aufsichtsrat zusammen, um sich tiefgreifend mit dem Go-to-Market zu befassen. In der Sitzung am Morgen des Tages der Hauptversammlung, dem **28. Mai 2019**, kam der Aufsichtsrat auch zu einer Sitzung zusammen, in der unter anderem das Ergebnis des ersten Quartals 2019 und wiederum der Stand der Umsetzung der Strategie diskutiert wurde.

In seiner außerordentlichen Sitzung am **19. Juni 2019** hat der Aufsichtsrat nach Vorbereitung und auf Empfehlung des Personalausschusses über die Bestellung von Frau Dr. Elke Frank zum Vorstandsmitglied (CHRO) Beschluss gefasst.

Am **25. Juli 2019** erörterte der Aufsichtsrat unter anderem die Ergebnisse des zweiten Quartals 2019 sowie des ersten Halbjahres 2019; neben der Befassung mit dem Stand der Umsetzung der Strategie informierte sich der Aufsichtsrat unter anderem über die einzelnen Geschäftsbereiche und die Technologievision des CTO.

Die außerordentliche Aufsichtsratssitzung am **23. August 2019** diente der Befassung mit dem Ausscheiden von Herrn Arnd Zinnhardt und der Erörterung der damit zusammenhängenden, vom Personalausschuss federführend vorbereiteten vertraglichen Angelegenheiten, über die im Wege des Umlaufbeschlusses am **23. September 2019** Beschluss gefasst wurde.

In seiner Sitzung am **23. Oktober 2019** beriet der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig – nach Vorbereitung und auf Empfehlung des Personalausschusses – über die Nachfolge von Herrn Arnd Zinnhardt sowie über die Geschäftsverteilung zwischen den Vorstandsbereichen. Es wurde darüber Beschluss gefasst, die Rechtsabteilung sowie die IT-Abteilung dem Vorstandsbereich von Frau Dr. Elke Frank zuzuordnen. Außerdem wurden neben einer Strategiesession die Ergebnisse des dritten Quartals 2019 diskutiert.

In der Sitzung am **11. Dezember 2019** informierte sich der Aufsichtsrat über die Rechtsstreitigkeiten und Compliance-Fälle im Konzern. Außerdem wurden die Zwischen-

ergebnisse der Transformation diskutiert und Beschluss über die Auswahl eines neuen Finanzvorstands gefasst.

In seiner letzten außerordentlichen Sitzung des Berichtsjahres am **19. Dezember 2019** befasste sich der Aufsichtsrat mit den angekündigten Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

## 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 grundsätzlich 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 2019 neunmal. Der Personalausschuss befasste sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands, insbesondere mit den Zielvereinbarungen der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 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 2018. Des Weiteren bereitete der Personalausschuss die Bestellung von Frau Dr. Elke Frank zum Personalvorstand und die Auswahl von Herrn Dr. Matthias Heiden als neuen Finanzvorstand 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 2019

	31.01.2019	14.03.2019	22.03.2019	19.06.2019	25.07.2019	23.08.2019	30.08.2019	23.10.2019	28.11.2019
								Telefon- konferenz	
Bereczky	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Falkenberg	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Wulf	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 2019 zweimal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 22. März 2019 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 2019 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 11. Dezember 2019 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 2019

	22.03.2019	11.12.2019
Park	x	x
Ziener	x	x
Zimmermann	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 Bereczky, Alf Henryk Wulf und Markus Ziener) sind Aktionärsvertreter. Vorsitzender des Nominierungsausschusses ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr 2019 fünfmal und diskutierte jeweils Kandidaten für Wahlvorschläge an die Hauptversammlung 2020.

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

#### Nominierungsausschuss 2019

	22.03. 2019	28.05. 2019	25.07. 2019	23.10. 2019	11.12. 2019
Bereczky	x	x	x	x	x
Wulf	x	x	x	x	x
Ziener	x	x	x	x	x

### Jahresabschlussprüfung

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2019 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 2019 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 dritten 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 20. März 2020 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 2019 ist von der BDO AG mit eingeschränktem Prüfungsumfang geprüft worden.

### Deutscher Corporate Governance Kodex

Auch im Geschäftsjahr 2019 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.

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

Frau Dr. Elke Frank ist seit 1. August 2019 Mitglied des Vorstands. Ansonsten ergaben sich in Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG 2019 keine weiteren personellen Veränderungen. Die Änderungen im Bereich des Finanzvorstands kommen erst im Berichtsjahr 2020 zum Tragen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2019.

Darmstadt, 20. März 2020

Der Aufsichtsrat

**Dr. Andreas Bereczky**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter Ziffer [38] sowie im Internet unter <https://www.softwareag.com/de/company/management/svb/default>.



## Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2019 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 0,76 je Namensaktie auf das dividendenberechtigte Grundkapital ergibt bei 73.979.889 Stück dividendenberechtigten Aktien eine Verteilung an die Aktionäre von	€ 56.224.715,64
Gewinnvortrag	€ 72.254.721,54
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2019	€ 128.479.437,18


Der Gewinnverwendungsvorschlag berücksichtigt die im Besitz der Gesellschaft befindlichen, nicht dividendenberechtigten 20.111 eigenen Aktien zum 20. März 2020.

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 20. März 2020

### Software AG

DocuSigned by:  
  
D35257E2DFF743F...  
Der Aufsichtsrat

DocuSigned by:  
  
17ED0F896C4248B...  
Der Vorstand