



INHALTS- VERZEICHNIS

JAHRESABSCHLUSS DER SOFTWARE AG	03
EINZELABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2016	
BESTÄTIGUNGSVERMERK	138
DES ABSCHLUSSPRÜFERS	
ENTSPRECHENSERKLÄRUNG	139
VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX	
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	140
AUS DEM GESCHÄFTSBERICHT 2016	
GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG	146
ÜBER DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS	

JAHRESABSCHLUSS

DER SOFTWARE AG

ZUM 31. DEZEMBER 2016

BILANZ

zum 31. Dezember 2016 und 2015

in TEUR	2016	2015
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	18.799	19.394
Geschäfts- oder Firmenwert	2.747	4.577
	21.546	23.971
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Einbauten auf fremden Grundstücken	35.907	19.234
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.351	4.684
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	18	0
	41.276	23.918
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	638.979	621.764
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	31.776
Beteiligungen	2.058	2.058
Sonstige Ausleihungen	6.769	0
	679.582	655.598
	742.404	703.487
B. Umlaufvermögen		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	34	34
Unfertige Leistungen	3	3
Fertigerzeugnisse und Waren	36	24
	73	61
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80	234
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	108.356	98.467
Sonstige Vermögensgegenstände	22.165	29.907
	130.601	128.608
Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	6.000	6.000
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	22.853	28.905
	159.527	163.574
C. Rechnungsabgrenzungsposten	7.305	4.896
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung	0	31
	909.236	871.988

BILANZ

zum 31. Dezember 2016 und 2015

PASSIVA

in TEUR	2016	2015
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	79.000	79.000
abzüglich Nennbetrag eigener Anteile	-2.768	-2.768
	76.232	76.232
Bedingtes Kapital 55 (Vj. 18.055) TEUR		
Kapitalrücklage	105.628	121.948
Gewinnrücklagen		
Gesetzliche Rücklage	1.666	1.666
Bilanzgewinn	139.097	87.193
davon aus Gewinnvortrag 45.265 (Vj. 51.685) TEUR		
	322.623	287.039
B. Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.091	5.564
Steuerrückstellungen	9.363	6.692
Sonstige Rückstellungen	93.188	61.142
	110.642	73.398
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	280.485	312.838
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.873	1.630
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	166.123	183.408
Sonstige Verbindlichkeiten	23.717	13.482
	475.198	511.362
D. Rechnungsabgrenzungsposten	773	189
	909.236	871.988

GEWINN UND -VERLUSTRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 2016 und 2015

in TEUR	2016	2015
Umsatzerlöse	219.471	224.799
Erhöhung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0	4
Sonstige betriebliche Erträge	37.500	25.336
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 9.002 (Vj. 12.051) TEUR		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-9.118	-8.761
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-88.801	-88.736
	-97.919	-97.497
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-93.220	-78.918
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-12.116	-13.056
	-105.336	-91.974
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-9.706	-10.844
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-71.654	-59.403
davon aus Währungsumrechnungsdifferenzen 9.624 (Vj. 12.353) TEUR		
Erträge aus Beteiligungen	83.354	55.355
Erträge aus Gewinnabführung	57.058	60.574
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.930	4.854
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-1.273	-1.963
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-6.627	-9.000
davon aus Pensionsrückstellungen 662 (Vj. 960) TEUR		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-13.429	-12.449
Ergebnis nach Steuern	94.369	87.792
Sonstige Steuern	-537	-599
Jahresüberschuss	93.832	87.193
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	45.265*	51.685
Erwerb eigener Aktien	0,00	-51.685
Bilanzgewinn	139.097	87.193
Bilanzgewinnverwendung		
Bilanzgewinn	139.097	87.193
Dividende	-45.739**	-41.927
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0**	0
Gewinnvortrag für das folgende Jahr	93.358	45.266

*) Rundungsanpassung im Vergleich zum Vorjahr

**) vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre

ANHANG

Rechtliche Grundlagen

Die in 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 Abs. 3 HGB.

Der Jahresabschluss und der zusammengefasste Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns zum 31. Dezember 2016 wurden nach den gesetzlichen Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches 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.

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 betriebsüblichen Nutzungsdauer.

	in Jahren
Gebäude	25 – 50
Marken	10 – 11
Einbauten in Gebäude/Mietereinbauten	5 – 10
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 410 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 zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. 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 Abschreibung nicht mehr bestehen.

Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- beziehungsweise 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 Einzelabwertungen wegen Ausfallrisiken erforderlich waren.

Wertpapiere

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden mit Anschaffungskosten beziehungsweise 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 Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen. Die Auflösung erfolgt linear entsprechend dem Zeitablauf.

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 Bewertungsunterschieden im Bereich der Immateriellen- beziehungsweise Sonstigen Vermögensgegenstände und Rückstellungen. Passive latente Steuern ergeben sich aus der Währungs-umrechnung der Forderungen und Verbindlichkeiten.

Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit einem Steuersatz von 31,26 Prozent, der sich aus dem Körperschaft- steuersatz, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuersatz zusammensetzt. Gemäß dem Wahlrecht nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB werden die latenten Steuern saldiert und der aktive latente Steuerüberhang 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 Pensionsverpflichtungen erfolgte 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. Erstmals wurde der von der Deutschen Bundesbank auf den Bilanzstichtag ermittelte durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen 10 Jahre angesetzt (Vorjahr: durchschnittlicher Marktzins der vergangenen 7 Jahre), der sich bei einer 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 Übrigen 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 Bundesbank ermittelten, durchschnittlichen Marktzins der vergangenen 7 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 Abs. 2 Satz 2 HGB erfüllt sind.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag am Bilanzstichtag angesetzt.

Aktienbasierte Vergütungszusagen

Für die Bilanzierung von aktienbasierten Vergütungszusagen wird zwischen Transaktionen mit Barausgleich und solchen mit Eigenkapitalabgeltung unterschieden. Für beide Instrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Dieser wird dann als Vergütungsaufwand über den Zeitraum verteilt, innerhalb dessen die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf die Instrumente erwerben. Zusagen mit Barausgleich werden bis zur Begleichung der Zusage zu jedem Abschlussstichtag neu zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Die beizulegenden Zeitwerte werden mit Hilfe eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

Die Bilanzierung nach HGB entspricht somit weitgehend der Bilanzierung gemäß IFRS 2.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden einzeln mit ihren Anschaffungskosten beziehungsweise dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Ein negatives Bewertungsergebnis wird erfolgswirksam erfasst und führt zur Bildung einer Rückstellung für drohende Verluste. 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.

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 Kursicherungsgeschäften kommt der Sicherungskurs zum Ansatz. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften werden unter den Positionen „Sonstige betriebliche Erträge“ und „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ gezeigt. Zum Bilanzstichtag bestehende bewertungsrelevante Posten mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr werden im Falle eines Kursverlustes ebenfalls unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ gezeigt. Unrealisierte Kursgewinne größer einem Jahr werden nicht erfasst.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

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

Bei den Immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) handelt es sich um entgeltlich erworbene Software oder um Rechte an Software-Programmen. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2016 in Höhe von -595 Tausend Euro resultiert mit 3.921 Tausend Euro aus dem Erwerb von Technologie im Bereich der SQL-Datenzugänge, -Integration und -Replikationslösungen der CONNX SOLUTIONS, Inc. Mit weiteren 371 Tausend Euro resultiert die Veränderung aus entgeltlich erworbener Software, mit -4.887 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Rückgang der Geschäfts- oder Firmenwerte um -1.830 Tausend Euro ergibt sich aus der planmäßigen Abschreibung der im Geschäftsjahr 2013 erworbenen Apama-CEP-Plattform. Die Abschreibungsdauer beträgt fünf Jahre. Diese Nutzungsdauer basiert auf der voraussichtlichen Lebenszykluslänge der Produkte des erworbenen Unternehmens.

Sachanlagen

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

Die Veränderungen in Höhe von 16.673 Tausend Euro im Geschäftsjahr 2016 resultieren mit 17.370 Tausend Euro aus dem Erwerb eines bis zu diesem Zeitpunkt angemieteten Bürogebäudes in Darmstadt, mit weiteren 25 Tausend Euro aus sonstigen Zugängen sowie mit -722 Tausend Euro aus planmäßigen Abschreibungen.

Die Entwicklung des Anlagevermögens

in TEUR	Anschaffungskosten			Kumulierte Abschreibung			Restbuchwert				
	Stand am 01.01.2016	Zugang	Abgang	Stand am 31.12.2016	Stand am 01.01.2016	Zugang	Abgang	Zu- schreibung	Stand am 31.12.2016	Stand am 31.12.2016	Stand am 31.12.2015
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	45.067	4.292	-417	48.942	25.673	4.887	-417	0	30.143	18.799	19.394
Geschäfts- oder Firmenwert	16.095	0	0	16.095	11.518	1.830	0	0	13.348	2.747	4.577
	61.162	4.292	-417	65.037	37.191	6.717	-417	0	43.491	21.546	23.971
II. Sachanlagen											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Einbauten auf fremden Grundstücken	45.177	17.395	0	62.572	25.943	722	0	0	26.665	35.907	19.234
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.582	3.030	-4.571	25.041	21.898	2.267	-4.475	0	19.690	5.351	4.684
Anlagen im Bau	0	18	0	18	0	0	0	0	0	18	0
	71.759	20.443	-4.571	87.631	47.841	2.989	-4.475	0	46.355	41.276	23.918
III. Finanzanlagen											
Anteile an verbundenen Unternehmen	709.052	567	0	709.619	87.288	1.273	0	-17.921	70.640	638.979	621.764
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	31.776	0	0	31.776	0	0	0	0	0	31.776	31.776
Beteiligungen	5.572	0	-3.250	2.322	3.514	0	-3.250	0	264	2.058	2.058
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.500	0	0	1.500	1.500	0	0	0	1.500	0	0
Sonstige Ausleihungen	0	6.769*	0	6.769	0	0	0	0	0	6.769	0
	747.900	7.336	-3.250	751.986	92.302	1.273	-3.250	-17.921	72.404	679.582	655.598
Summe	880.821	32.071	-8.238	904.654	177.334	10.979	-8.142	-17.921	162.250	742.404	703.487

*Umgliederung (Details siehe Sonstige Ausleihungen)

Finanzanlagen

Anteile an verbundenen Unternehmen (TEUR 638.979)

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2016 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2016 in TEUR
1. Software AG USA, Inc., Reston, VA, USA	100	529.336	51.412
2. Software AG Inc., Reston, VA, USA	100	292.075	49.335
3. S.P.L. Software Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	88.349	6.539
4. Software AG (Canada), Inc., Cambridge, Kanada	100	63.160	8.865
5. Software AG Australia Pty Ltd., McMahons Point, Australien	100	49.561	7.678
6. Software AG Government Solutions, Inc., Reston, VA, USA	100	39.666	7.514
7. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda, São Paulo/ SP, Brasilien	100	39.171	4.675
8. Software AG España S.A., Unipersonal, Tres Cantos, Madrid, Spanien	100	37.953	6.138
9. Software AG (UK) Limited, Derby, Großbritannien	100	34.545	18.772
10. Software AG Australia (Holdings) Pty Ltd., McMahons Point, Australien	100	22.828	-2.307
11. Software AG France S.A.S., Courbevoie Cedex, Frankreich	100	19.271	4.397
12. alfabet GmbH, Berlin, Deutschland	100	18.759	1.685
13. Software A.G. (Israel) Ltd., OR-Yehuda, Israel	100	16.281	1.736
14. Software AG Bangalore Technologies Private Ltd., Bangalore, Indien	100	12.615	2.865
15. Software AG South Africa (Pty) Ltd, Bryanston, Südafrika	100	11.164	6.165
16. Software AG Nederland B.V., Den Haag, Niederlande	100	7.937	2.034
17. Software AG Belgium S.A., Watermael-Boitsfort, Belgien an der auch die Software AG (UK) Limited direkt Anteile hält	24 76	7.336	706
18. Software AG (Singapore) Pte Ltd, Singapore, Singapur	100	7.311	801
19. Software GmbH Österreich, Wien, Österreich	100	6.462	1.464
20. Software AG (Gulf) S.P.C., Manama, Bahrain	100	5.022	548
21. Software AG Distribution LLC, Reston, VA, USA	100	5.016	52.025
22. Software Dutch License Company C.V, Al's Gravenhage, Niederlande	99	4.892	511
23. Software AG Operations Malaysia Sdn Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100	4.440	364
24. Software AG Polska Sp. z o.o., Warszawa, Polen	100	3.858	1.398
25. Software International FZ LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100	3.556	384
26. SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz	100	3.495	1.047
27. SAG Deutschland GmbH, Darmstadt, Deutschland	100	3.122	-391 ^{b)}
28. Software AG Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien an der auch die SAG Deutschland GmbH direkt Anteile hält	95 5	2.965	1.013
29. Software AG Denmark A/S, Hvidovre, Dänemark	100	2.861	1.864
30. Software AG Korea, Ltd., Seoul, Süd Korea	100	2.365	493
31. Software AG Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	2.268	221
32. PCB Systems Limited, Derby, Großbritannien (inaktiv)	100	2.112	0

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2016 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2016 in TEUR
33. SGML Technologies Limited, Derby, Großbritannien	100	2.055	0
34. Software A.G. (Portugal) Alta Tecnologia Informática, Ltd., Lisboa, Portugal	100	1.845	548
35. Software AG India Sales Private Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	1.803	642
36. Software AG Sweden AB, Kista, Schweden	100	1.413	756
37. OOO Software AG (RUS) Moscow, Russland	100	1.310	1.808
38. Software AG Chennai Development Center India Pvt. Ltd., Chennai, Indien	100	1.241	257
39. FACT Informationssysteme und Consulting AG, Neuss, Deutschland	55	1.214	456
40. Software AG (Philippines), Inc., Makati City, Philippinen	100	1.145	686
41. Software AG Ltd. Japan, Minato-ku, Tokyo, Japan	100	1.142	2.038
42. Software AG De Puerto Rico, Inc., San Juan Puerto Rico	100	1.036	63
43. Software AG Development Center Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	1.008	282
44. Software AG Finland Oy, Helsinki, Finnland	100	964	515
45. SAG LVG mbH, Darmstadt, Deutschland	100	959	0 ^{b)}
46. Software AG Italia S.p.A., Milan, Italien	100	869	-1.814
47. Software AG, S.A. de C.V. (Mexico), Distrito Federal, Mexiko	100	725	229
48. SAG Software AG Luxembourg S.A., Capellen, Luxemburg	100	544	80
49. JackBe Mexico, Mexiko Stadt, Mexiko	100	471	21
50. Software AG Venezuela, C.A., Chacao Caracas, Venezuela	100	292	-64
51. Software AG Kochi Pvt. Ltd, Bangalore, Karnataka, Indien	98	278	11
52. FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt, Deutschland (19,48% Anteile zum 03. Mai 2016)	100	219	152
53. Software d.o.o., Split, Kroatien	100	208	111
54. Software AG Development Centre Slovakia s.r.o., Kosice, Slowakei	100	204	102
55. Terracotta Software India Pvt. Ltd., Bangalore, Karnataka, Indien	100	131	4
56. Zementis Inc., San Diego, USA (Übernahme am 01. Dezember 2016)	100	122	-7 ^{c)}
57. SAG Cloud GmbH, Darmstadt, Deutschland (vormals webMethods Germany GmbH)	100	100	-6
58. Software AG Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien	95	64	-18
59. SAG SALES CENTRE IRELAND LIMITED, Dublin, Irland (Neugründung am 22. Juni 2016)	100	51	26 ^{c)}
60. IDS Scheer Sistemas de Processamento de Dados Ltd, Sao Paulo, Brasilien	100	45	-45
61. Software AG, Nordic A/S, Oslo, Norwegen (inaktiv)	100	38	-5
62. Software d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100	31	-12
63. Software AG (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100	25	-1
64. Software AG Cloud Americas Inc., Wilmington (New Castle), USA (Neugründung am 20. Mai 2016)	100	23	22 ^{c)}
65. Software AG CLOUD APJ PTY LTD, McMahons Point, Australien (vormals webMethods Australia Pty Ltd.)	100	4	4
66. Software AG Factoria S.A., Santiago, Chile	100	1	-1
67. A. Zancani & Asociados, C.A., Chacao Caracas, Venezuela (inaktiv)	100	0	0

Name/Sitz	Beteiligungs- grad* in %	Eigenkapital ^{a)} 31.12.2016 in TEUR	Ergebnis ^{a)} 2016 in TEUR
68. Software AG De Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100	-61	29
69. SAG Consulting Services GmbH, Darmstadt, Deutschland	100	-73	-141 ^{b)}
70. CONNX SOLUTIONS Inc., Redmond, Washington, USA (Übernahme am 31. Juli 2016)	100	-204	-196 ^{c)}
71. itCampus Software- und Systemhaus GmbH, Leipzig, Deutschland	100	-794	89
72. Software AG De Panamá, S.A., Clayton, Panama	100	-801	32
73. Software AG (Hong Kong) Limited, Hong Kong, China	100	-1.866	-787
74. Software AG China Ltd., Shanghai, China	100	-4.022	295
75. IDS Scheer Saudi Arabia LLC, Riyadh, Saudi Arabien an der auch die SAG Software Systems AG direkt Anteile hält	95 5	-4.521	5
76. SAG Central and Eastern Europe S.A., Capellen, Luxemburg	100	-9.438	-3
77. Terracotta, Inc., San Francisco, CA, USA	100	0	0
78. Software AG Sydney PTY LTD, McMahons Point, Australien (inaktiv)	100	0	0
79. Sabratec Technologies Inc., Or-Yehuda, Israel	100	0	0

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

a) Die angegebenen Werte basieren auf unkonsolidierten IFRS-Werten. Die Umrechnung in Euro erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für das Ergebnis mit dem Jahresdurchschnittskurs.

b) Mit diesen Tochtergesellschaften besteht ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag, dementsprechend ist das Ergebnis nach Handelsrecht Null.

c) Neugründung/Kauf neue Gesellschaft

Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen

Die Veränderungen bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 17.215 Tausend Euro resultieren aus den folgenden Vorgängen:

Akquisitionen

Mit Wirkung zum 3. Mai 2016 erfolgte eine Aufstockung der Anteile an der FACT Unternehmensberatung GmbH, Darmstadt, von 80,52 Prozent auf 100,00 Prozent zu einem Kaufpreis von 460 Tausend Euro.

Am 24. Mai 2016 erwarb die Software AG 100 Prozent der Anteile der webMethods Germany GmbH, Darmstadt von ihrer amerikanischen Tochtergesellschaft Software AG USA, Inc., Reston. Der Kaufpreis betrug 106 Tausend Euro.

Sonstige Veränderungen

Im Geschäftsjahr 2016 erfolgten Zuschreibungen der Anteile der SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz in Höhe von 15.790 Tausend Euro und der Software GmbH Österreich, Wien, Österreich in Höhe von 2.132 Tausend Euro sowie Abschreibungen auf Anteile der Software AG Italia S.p.A., Mailand, Italien in Höhe von 1.273 Tausend Euro.

Des Weiteren ergaben sich im Geschäftsjahr 2016 folgende Änderungen, Umfirmierungen, Liquidationen sowie Verschmelzungen ohne Auswirkungen auf den Buchwert der Anteile an den verbundenen Unternehmen:

	Grund der Veränderung	mit Wirkung zum
webMethodsSoftwareDevelopment (Beijing) Co. Ltd.	Liquidation	08.01.2016
Software AG Cloud Americas, Inc., Wilmington (New Castle), USA	Neugründung	20.05.2016
webMethods Germany GmbH, Darmstadt, Deutschland umbenannt in SAG Cloud GmbH, Darmstadt, Deutschland	Umbenennung	24.05.2016
webMethods Australia Pty Ltd., McMahons Point, Australien umbenannt in Software AG Cloud APJ Pty Ltd, McMahons Point, Australia	Umbenennung	07.06.2016
SAG Sales Centre Ireland Limited, Dublin, Irland	Neugründung	22.06.2016
CONNX SOLUTIONS Inc., Redmond, Washington, USA	Übernahme	31.07.2016
Zementis Inc., San Diego, USA	Übernahme	01.12.2016

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

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

Sonstige Ausleihungen

Die Sonstigen Ausleihungen beinhalten die nicht saldierten Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 6.769 Tausend Euro. Diese wurden im Geschäftsjahr 2016 von den Sonstigen Vermögensgegenständen in die Sonstigen Ausleihungen umgegliedert.

Umlaufvermögen

Vorräte

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

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. Aufrechenbare Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen werden verrechnet. Die Veränderung in Höhe von 9.889 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus im Vergleich zum Vorjahr im Volumen gestiegenen Dividendenbeschlüssen von Tochtergesellschaften, die noch nicht zahlungswirksam wurden.

Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen die Absicherung der Management-Incentive-Programme in Höhe von 15.271 (Vj. 8.592) Tausend Euro sowie die Absicherung des Performance-Phantom-Share-Programmes in Höhe von 5.299 (Vj. 12) Tausend Euro (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 nicht amortisierte Disagiobeträge in Höhe von 82 (Vj. 204) Tausend Euro.

Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich im Geschäftsjahr 2016 und 2015 wie folgt entwickelt:

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapital- rücklage	Gewinnrücklagen		Bilanzgewinn	Eigenkapital
				Gesetzliche Rücklage	andere Gewinn- rücklagen		
Stand am 01.01.2015	86.944	-8.025	138.039	1.666	1.364	91.144	311.132
Erwerb eigener Aktien		-2.712	-13.653		-1.949	-51.685	-69.999
Einziehung eigener Aktien	-7.944	7.944					0
Personalaufwand aus MIP III			8.525				8.525
Vorzeitige Auflösung MIP IV			-10.963				-10.963
Ausgabe eigener Aktien im Rahmen aktienorientierter Vergütungsprogramme (25.300 Stücke)		25			585		610
Dividendenzahlung						-39.459	-39.459
Jahresüberschuss 2015						87.193	87.193
Stand am 31.12.2015	79.000	-2.768	121.948	1.666	0	87.193	287.039
Optionsausübungen MIP III			-16.320				-16.320
Dividendenzahlung						-41.928	-41.928
Jahresüberschuss 2016						93.832	93.832
Stand am 31.12.2016	79.000	-2.768	105.628	1.666	0	139.097	322.623

Zum 31. Dezember 2016 hatte die Software AG basierend auf dem Valutadatum 2.768.369 (Vj. 2.768.369) eigene Aktien im Bestand (zum Handelsdatum: 2.768.369 (Vj. 2.768.369 Aktien)).

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2016 beträgt das Grundkapital der Software AG 79.000 (Vj. 79.000) Tausend Euro. Das Grundkapital ist in 79.000.000 (Vj. 79.000.000) auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2016 bestand folgendes bedingtes Kapital:

In Höhe von 55 Tausend Euro eingeteilt in bis zu 55.000 auf den Inhaber lautende Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je einem Euro zur Gewährung von Inhaberaktien bei Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß den Ermächtigungen der Hauptversammlung der IDS Scheer AG vom 29. April 1999 und 20. Mai 2005 von der IDS Scheer AG gewährt wurden und für die nach Maßgabe des Verschmelzungsvertrags zwischen der Gesellschaft und IDS Scheer AG vom 20. Mai 2010 und nach § 23 UmwG gleichwertige Rechte gewährt werden. Die letzten dieser Optionsrechte sind am 29. September 2016 verfallen.

Der Vorstand hat diese Ermächtigung im Geschäftsjahr 2016 nicht in Anspruch genommen.

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2016 ist der Vorstand des Weiteren 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 Inhaberaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Den Aktionären ist hierbei mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Fälle ein Bezugsrecht einzuräumen:

- Der Vorstand ist ermächtigt, 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.

Der Vorstand hat im Geschäftsjahr 2016 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 (83.900 per 31. Dezember 2016) 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 betraglichen Höchstgrenze (Cap) versehen, die auf einen Aktienkurs von 45,00 Euro abstellt, das heißt der wirtschaftliche Zufluss an den Berechtigten beträgt maximal 20,88 Euro (brutto) pro Aktie. Etwaige höhere Verkaufserlöse fließen der Gesellschaft zu. Die Zuteilung von Optionen unter dem MIP III erfolgte von 2007 bis 2010. Die Ausübung der Optionen war ab dem 19. Mai 2011 und ist bis zum 30. Juni 2019 möglich.

- (ii) im Rahmen künftig unter Beachtung von § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG von der Hauptversammlung beschlossener Aktienoptionsprogramme zum Erwerb anzubieten und zu übertragen.

- g) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, soweit dies zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt.

- h) Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in Übereinstimmung mit den Anleihebedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen oder Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft oder einer 100-prozentigen unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft zu liefern.

- i) Ferner ist der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung nach Buchstabe a) oder aufgrund einer früher erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder zum Teil, auch in mehreren Teilschritten, einzuziehen. Die Einziehung kann auch ohne Kapitalherabsetzung durch Anpassung des anteiligen Betrags der übrigen Stückaktien am Grundkapital der Gesellschaft erfolgen. Der Vorstand wird in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Stückaktien in der Satzung ermächtigt.

- j) Die Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien können jeweils ganz oder in Teilen, in letzterem Fall auch mehrmals, durch die Gesellschaft, aber auch durch ihre Konzerngesellschaften oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgeübt werden. Der Erwerb eigener Aktien darf in Verfolgung eines oder mehrerer der genannten Zwecke erfolgen.

Zu Beginn des Berichtszeitraums hielt die Gesellschaft 2.768.369 eigene Aktien mit einem Anteil von 2.768.369 Euro, entsprechend 3,5 Prozent am Grundkapital.

Der Bestand eigener Aktien zum 1. Januar 2016 ergab sich aus den folgenden Transaktionen:

<u>Stichtag/Zeitraum</u>	<u>Aktienanzahl</u>	<u>Grund der Veränderung</u>
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 von
Q3 2012	-19.000	aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
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 von
Q2 2015	-7.943.945	aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q3 2015	634.943	Einziehung mit Kapitalherabsetzung
Q3 2015	-19.300	Verwendung im Rahmen der Erfüllung
Q4 2015	2.077.570	von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)
Q4 2015	-6.000	Aktienrückkauf
Q4 2015	-6.000	Verwendung im Rahmen der Erfüllung
31.12.2015	2.768.369	von aktienorientierten Vergütungsprogrammen (MIP III)

Im Geschäftsjahr 2016 wurden weder eigene Aktien erworben, noch eigene Aktien verwendet.

Zum 31. Dezember 2016 hält die Gesellschaft 2.768.369 eigene Aktien mit einem Anteil von 2.768.369 Euro, entsprechend 3,5 Prozent am Grundkapital.

Dividende

Auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschloss die Hauptversammlung am 31. Mai 2016 aus dem Bilanzgewinn der Konzernobergesellschaft Software AG des Jahres 2015 in Höhe von 87.193 Tausend Euro eine Dividende in Höhe von 41.927 (Vj. 39.459) Tausend Euro auszuschütten. Dies entsprach einer Dividende in Höhe von 0,55 (Vj. 0,50) Euro je Aktie. Ein Betrag in Höhe von 45.265 (Vj. 51.685) Tausend Euro wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlugen auf Basis der sich zum 28. Februar 2017 im Umlauf befindlichen Aktien der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der Software AG des Jahres 2016 in Höhe von 139.097 Tausend Euro, eine Dividende in Höhe von 45.739 Tausend Euro auszuschütten und 93.358 Tausend Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende in Höhe von 0,60 Euro je Aktie.

Mitteilungen nach dem § 21 I WpHG

Folgende Gesellschaften haben uns im Geschäftsjahr 2016 Mitteilungen nach § 21 Absatz 1 WpHG gemacht:

Gesellschaft	Erreichter Stimmrechtsanteil	Datum der Veränderung	über-/ unterschrittene Schwelle
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA) JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	3,22%	03. Februar 2016	3%
Fidelity Puritan Trust (USA)	2,98%	07. März 2016	3%
FMR LLC (USA)	2,99%	10. März 2016	3%
Remo Stoffel, Schweiz	2,44%	14. April 2016	3%
Deutsche Asset Management Investment GmbH (Deutschland)	3,16%	29. April 2016	3%
Deutsche Asset Management Investment GmbH (Deutschland)	5,01%	05. Juli 2016	5%
Norges Bank, Norwegen	3,01%	19. August 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,93%	22. August 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,05%	01. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,94%	02. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,01%	06. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,93%	08. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,18%	19. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,98%	28. September 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,05%	12. Oktober 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,05%	12. Oktober 2016 (Korrektur der Veröffentlichung vom 13. Oktober 2016)	3%
Norges Bank, Norwegen	2,96%	14. Oktober 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,08%	17. Oktober 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,90%	18. Oktober 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,90%	18. Oktober 2016 (Korrektur der Veröffentlichung vom 19. Oktober 2016)	3%
Norges Bank, Norwegen	3,16%	31. Oktober 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,92%	08. November 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,003%	10. November 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,93%	11. November 2016	3%

Gesellschaft	erreichter Stimmrechtsanteil	Datum der Veränderung	über-/ unterschrittene Schwelle
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA) JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	2,98%	21. November 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,02%	02. Dezember 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,02%	02. Dezember 2016 (Korrektur der Veröffentlichung vom 06. Dezember 2016))	3%
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA) JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	3,004%	06. Dezember 2016	3%
Acting in concert: JPMorgan Asset Management (UK) Limited J.P. Morgan Investment Management Inc. (USA) JPMorgan Chase Bank, National Association (USA)	2,79%	07. Dezember 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,96%	09. Dezember 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	3,11%	12. Dezember 2016	3%
Norges Bank, Norwegen	2,67%	16. Dezember 2016	3%

Die Meldungen sind im Wortlaut der Veröffentlichung nach § 26 I WpHG abrufbar unter:

http://www.softwareag.com/de/inv_rel/stockinfo/sharecapital/wphg/archive_2016.asp

Zum 28. Februar 2017 bestehen damit die folgenden Beteiligungen, die nach § 20 Absatz 1 oder Absatz 4 AktG oder nach § 21 Absatz 1 WpHG der Software AG mitgeteilt worden sind:

Gesellschaft	Stimmrechtsanteil	Datum der Mitteilung	Inhalt der Mitteilung
Software AG, Stiftung	31,59%	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 31,59% (das entspricht 24.960.000 Stimmrechten) betragen hat.

Rückstellungen

Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen beruhen überwiegend auf Einzelzusagen für aktive und inzwischen ausgeschiedene Vorstandsmitglieder und deren Angehörige.

Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die „Richttafeln 2005 G“ von Klaus Heubeck verwendet.

Folgende weitere Annahmen liegen der Bewertung zugrunde:

Rechnungszinssatz p.a.: 4,01 Prozent (10-Jahres-Durchschnitt)

Rententrend p.a.: 1,75 Prozent

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

Die folgende Tabelle zeigt die in der Bilanz zum 31. Dezember 2016 verrechneten Beträge:

in TEUR	
Verrechnetes Deckungs-/ Planvermögen	15.970
Altersversorgungsverpflichtung (Erfüllungsbetrag)	-24.061
Pensionsrückstellungen	-8.091

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

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

in TEUR	
Ertrag aus Deckungs-/ Planvermögen	-197
Zinsaufwand aus Aufzinsung	859
	662

Aus der Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen 10 Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen 7 Jahre (3,24 Prozent) ein gemäß § 253 Abs. 6 HGB ausschüttungsgesperrter Unterschiedsbetrag in Höhe von 2.569 Tausend Euro.

Sonstige Rückstellungen

Im Wesentlichen beinhaltet dieser Posten Rückstellungen für Tantiemen (41.806 Tausend Euro) sowie variable Vergütungsbestandteile (17.846 Tausend Euro).

Daneben umfasst der Posten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (16.971 Tausend Euro) die folgenden Sachverhalte:

Im Zusammenhang mit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der IDS Scheer AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller eine Erhöhung der Barabfindung und der jährlichen Ausgleichszahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Warth & Klein GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat aufgrund gerichtlichen Beweisbeschlusses vom September 2013 im Juli 2014 als sachverständiger Prüfer schriftlich zu Bewertungsfragen Stellung genommen. Nach Stellungnahmen der Prozessbeteiligten ist nun die nächste gerichtliche Entscheidung abzuwarten.

Im Zusammenhang mit der Verschmelzung der IDS Scheer AG auf die Software AG sind eine Vielzahl von Spruchverfahren beim Landgericht Saarbrücken eingeleitet worden, in denen die Antragsteller die gerichtliche Überprüfung des festgesetzten Umtauschverhältnisses und Korrektur durch bare Zuzahlung anstreben. Die erhobenen Bewertungsrügen hält die Software AG nicht für durchgreifend. Mit Beschluss vom 15. März 2013 hat das Landgericht Saarbrücken die Börsenwertrelation als das für die Bewertung anzuwendende Verfahren erklärt und für jede Aktie von außenstehenden Aktionären eine bare Zuzahlung in Höhe von 7,22 Euro festgesetzt. Daraus ergibt sich rechnerisch ein maximales Risiko von etwa 7,6 Millionen Euro. Die Software AG hat gegen die Entscheidung Rechtsmittel eingelegt. Das Gericht hat zwischenzeitlich einen Sachverständigen bestellt; das Gutachten liegt der Software AG noch nicht vor; das Gutachten wird nunmehr im zweiten Quartal 2017 erwartet. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Im Zusammenhang von Projekten unter den European Union's Research and Innovation funding Programmen 6 und 7 der ehemaligen SAP-Consultinggesellschaft in der Tschechischen Republik (die Projekte wurden im Zeitraum von 2004 bis 2009 durchgeführt) liegen zwischenzeitlich finale Prüfungsberichte über die Mittelverwendung in diesen Projekten vor, nach denen die Mittelverwendung nicht programmgemäß erfolgt sein soll. Auch hat die Europäische Kommission zwischenzeitlich Informationen darüber versandt, welche Rückforderungsansprüche sie geltend machen möchte. Von den eventuellen Rückforderungsansprüchen der Europäischen Kommission hat die Software AG den Käufer der Geschäftsanteile an der vorgenannten Gesellschaft im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen freigestellt und gleichzeitig die Aufarbeitung des Sachverhalts und die Verteidigung übernommen. Die im Dezember 2016 von der Europäischen Kommission übermittelten finalen Prüfungsberichte sind nach Ansicht der Software AG mangelhaft und deshalb auch die in Aussicht gestellten Rückforderungsansprüche nicht gerechtfertigt. Deshalb wird eine Beschwerde bei der Tschechischen Wirtschaftsprüferkammer weiterverfolgt und hat die Software AG abermals den European Ombudsmann in dieser Sache eingeschaltet. Die Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Eine weitere Rechtsstreitigkeit aus einem Vertriebsvertragsverhältnis zwischen der Software AG und einem ehemaligen Partner in den USA befindet sich aktuell in außergerichtlichen Beilegungsverhandlungen. Die

Rückstellungsbildung erfolgte auf Basis der aktuellen Einschätzung des wahrscheinlich tatsächlichen Ressourcenabflusses.

Die Rückstellungen für Langzeit- und Zeitwertpapier in Höhe des Erfüllungsbetrages von 13.196 Tausend Euro wurden mit den entsprechenden Vermögensgegenständen mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 13.144 Tausend Euro verrechnet. Die Anschaffungskosten betragen 13.141 Tausend Euro.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren im Wesentlichen aus einer Schuldscheinplatzierung in 2013 in Höhe von 56.694 Tausend Euro sowie einem Investitionsdarlehen von der Europäischen Investitionsbank in Höhe von 200.000 Tausend Euro. Der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 32.353 Tausend Euro resultiert im Wesentlichen aus Tilgungen.

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 führte im Geschäftsjahr 2016 zu erhöhten Tilgungen von Darlehen an Tochtergesellschaften und somit im Saldo zu einem Rückgang in Höhe von 17.285 Tausend Euro.

Sonstige Verbindlichkeiten

Unter den sonstigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen die Kaufpreisverpflichtung für ein Bürogebäude in Darmstadt in Höhe von 16.350 Tausend Euro enthalten sowie eine Vorauszahlung der Europäischen Union für ein Forschungsprojekt in Höhe von 3.192 Tausend Euro, bei dem die Software AG als Projektkoordinator die Verteilung der Mittel an die beteiligten Unternehmen sicherstellt.

Volumen und Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Transaktionsvolumen sowie die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente per 31. Dezember 2016 und 31. Dezember 2015. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand standardisierter Mark-to-Market-Bewertungsmethoden ermittelt und entsprechen den Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag.

Finanzinstrumente	Nominal- volumen	Positive Markt- werte	Negative Markt- werte	Maximale Restlauf- zeit	Nominal- volumen	Positive Markt- werte	Negative Markt- werte
in TEUR	2016				2015		
Devisentermin- geschäfte	81.721	2.488	-1.925	Februar 2020	82.946	873	-519
Zinsswaps	30.000	0	-323	April 2017	30.000	0	-1.193
Als Bewertungs- einheit bilanzierte Sicherungsgeschäfte davon							
Aktienderivate (PPS)	24.440	5.919	0	März 2018	21.480	717	-870
Aktienderivate (MIP)	14.148	18.651	0	August 2020	6.366	5.727	0
Aktienderivate ohne Sicherungsgeschäft (MIP)	45.788	6.611	0	August 2020	7.782	5.654	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-Programm sowie den MIP-Programmen hat die Software AG Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, die die Wertänderungsrisiken aus den Schwankungen der Software AG Aktie eliminieren. Dementsprechend werden die Sicherungsgeschäfte sowie das sich auf die Aktienkursveränderung der Software AG beziehende Wertänderungsrisiko der Verpflichtung zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. Da die wesentlichen Bedingungen der Verpflichtung und der Sicherungsgeschäfte übereinstimmen, kann eine prospektive Effektivität angenommen werden. Eine nähere Beschreibung der aktienorientierten Vergütungsprogramme befindet sich unter den „Sonstige Angaben“.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

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

Haftungsverhältnisse

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

in TEUR	2016	2015
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	4.521	7.055

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 Dänemark, Spanien, Belgien, den Niederlanden und gegenüber Lieferanten in Italien und Südafrika 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	2017	>1 Jahr	Gesamtverpflichtung*)
Fahrzeuge	2.694	2.470	5.164
Gebäude	918	2.046	2.964
Sachversicherungen	518	0	518
Geräte	111	4	115
Gesamt	4.241	4.520	8.761

*) Gesamtverpflichtungen haben eine Restlaufzeit < 5 Jahre

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

Bilanz

in TEUR	2016	2015
AKTIVA		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	108.356	98.467
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	27.556
davon Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen	72.456	64.229
Sonstige Vermögensgegenstände	22.165	29.907
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	22.029	21.315
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	136	8.592
PASSIVA		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	280.485	312.838
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	80.485	103.744
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	200.000	209.094
davon mit einer Restlaufzeit > 5 Jahr	75.000	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.873	1.630
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	4.873	1.630
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	166.123	183.408
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	166.123	183.408
Sonstige Verbindlichkeiten	23.717	13.482
davon mit einer Restlaufzeit ≤ 1 Jahr	23.717	9.482
davon mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	0	4.000
davon aus Steuern	3.607	2.708
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG		
Personalaufwand	105.336	91.974
davon für Altersversorgung	1.360	2.033
Erträge aus Beteiligungen	83.354	55.355
davon aus verbundenen Unternehmen	83.354	55.355
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.930	4.854
davon aus verbundenen Unternehmen	2.586	3.483
davon aus Abzinsung	12	560
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	6.627	9.000
davon an verbundene Unternehmen	1.737	622
davon aus Abzinsung	662	961

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

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

Aufgliederung der **Umsatzerlöse** (in Tausend Euro):

nach Tätigkeitsbereichen

in TEUR	2016	2015
Wartung	107.077	104.618
Dienstleistungen	103.484	111.529
Nutzungsüberlassung	8.910	8.652
	219.471	224.799
davon:		
Inland	46.908	45.569
USA	71.863	77.547
Sonstiges Ausland	100.700	101.683

Die Vergleichbarkeit der Umsatzerlöse ist im Zuge der Anwendung des BilRUG aufgrund der geänderten Definition der Umsatzerlöse eingeschränkt. Bei Anwendung des § 277 Abs. 1 HGB in der Fassung des BilRUG wären die Umsatzerlöse des Vorjahres um 4.002 Tausend Euro höher auszuweisen.

Sonstige betriebliche Erträge

Der Posten Sonstige betriebliche Erträge enthält im Wesentlichen Erträge aus der Zuschreibung der SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz, in Höhe von 15.790 Tausend Euro und der Software GmbH Österreich, Wien, Österreich, in Höhe von 2.132 Tausend Euro, Erträge aus Kursgewinnen in Höhe von 9.002 Tausend Euro, Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 6.404 Tausend Euro sowie Erträge aus Forschungszuschüssen in Höhe von 1.962 Tausend Euro.

Die Erträge aus der Zuschreibung der SAG Software Systems AG, Zürich, Schweiz sind als Erträge von außergewöhnlicher Größenordnung im Sinne des § 285 Nr. 31 HGB anzusehen.

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 von fremden und verbundenen Unternehmen, Kosten im Zusammenhang mit den Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen des Unternehmens bei Software AG Inc., SAG UK, alfabet GmbH, SAG IN und SAG BG sowie auf Kosten im Zusammenhang mit konzerninternen IT-Leistungen. Im Zuge der Erstanwendung des BilRUG erfolgte im Geschäftsjahr 2016 eine Umgliederung der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen in den Materialaufwand in Höhe von 1.755 Tausend Euro.

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich im Geschäftsjahr 2016 auf 105.336 (Vj. 91.974) Tausend Euro. Der Anstieg in Höhe von 13.362 Tausend Euro ist im Wesentlichen auf einen Einmaleffekt im Vorjahr aus der vorzeitigen Auflösung des aktienorientierten Vergütungsprogrammes MIP IV in Höhe 14.716 Tausend Euro zurückzuführen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Wesentlichen Intercompany-Verrechnungen (13.851 Tausend Euro), Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten (12.800 Tausend Euro), Kursverluste aus Intercompany-Transaktionen (9.624 Tausend Euro), Kosten für Computer/EDV (8.626 Tausend Euro), Einzelwertberichtigungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen (5.940 Tausend Euro), Rechts- und Beratungskosten (4.946 Tausend Euro) sowie Kosten für Marketing (4.851 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 Software AG Inc. (50.251 Tausend Euro), der Software AG (UK) Limited (10.388 Tausend Euro), der Software AG South Africa (Pty) Ltd (9.955 Tausend Euro), der Software AG España S.A. Unipersonal (5.600 Tausend Euro), der Software AG Denmark A/S (2.690 Tausend Euro), der Software AG Bilgi Bilgi Sistemleri Ticaret A.S., Türkei (1.070 Tausend Euro), der Software GmbH Österreich (1.000 Tausend Euro), der Software AG Belgium S.A. (719 Tausend Euro), der Software AG Finland Oy (600 Tausend Euro), der Software AG (Philippines), Inc. (378 Tausend Euro), der Software AG Development Center Bulgaria EOOD (300 Tausend Euro), der Software AG Polska Sp. z. o.o. (296 Tausend Euro) sowie der Software AG Development Centre Slovakia s.r.o. (107 Tausend Euro).

Erträge aus Ergebnisabführung

Im Rahmen bestehender Ergebnisabführungsverträge wurden im Geschäftsjahr 2016 Erträge in Höhe von 57.058 Tausend Euro abgeführt. Dem standen im Geschäftsjahr keine Aufwendungen aus Verlustübernahmen gegenüber.

Zinsergebnis

Im Zinsergebnis des Jahres 2016 in Höhe von -3.697 (Vj. -4.146) Tausend Euro sind Zinserträge in Höhe von 2.930 Tausend Euro enthalten, die sich zu einem erheblichen Anteil aus der Darlehensgewährung an Konzerngesellschaften im Rahmen des Konzern-Cash-Poolings ergeben. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 6.627 Tausend Euro resultieren überwiegend aus der bestehenden Fremdfinanzierung.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen mit 12.697 Tausend Euro das laufende Jahr und mit 732 Tausend Euro Vorjahre.

Sonstige Angaben

Aktienoptionsprogramme

Die Software AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter des Konzerns. Diese sind teilweise als Vergütungspläne mit Barabgeltung und teilweise als Vergütungspläne mit Wahlrecht des Unternehmens zur Fremd- oder Eigenkapitalabgeltung konzipiert.

Insgesamt entstand aus anteilsbasierter Vergütung im Geschäftsjahr ein Aufwand in Höhe von 13.711 (Vj. Ertrag in Höhe von 3.706) Tausend Euro.

Es wurden keine Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungstransaktionen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

Management Incentive Plan 2017

Im Dezember 2016 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm 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 4 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 (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an 10 aufeinander folgenden Börsenhandelstagen im relevanten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Der relevante Kurs entspricht dem Ausübungsziel (39,82 Euro) abzüglich seit Programmbeginn gezahlten Dividenden.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand des Preises für ein zeitnah mit einer Bank abgeschlossenes Sicherungsgeschäft abgeleitet, dessen Parameter mit der Zusage an den Mitarbeiter übereinstimmen.

Die beizulegenden Zeitwerte für die Tranchen 1-4 zum 31. Dezember 2016 lagen zwischen 4,73 und 4,87 Euro.

Unter dem Management Incentive Plan 2017 wurden im Dezember 2016 1.654.570 Rechte zugesagt, die sich gleichmäßig auf die 4 Tranchen verteilen.

Management Incentive Plan 2016

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm 2016 für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte haben eine Laufzeit von 3 Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an 10 aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in einem definierten Zeitraum einen definierten Kurs übersteigt. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember des 3. Jahres der Laufzeit. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses begrenzt.

Die Zuteilung erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2016 zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2016 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2015	458.672
Gewährt	0
Verfallen	-10.589
Bestand zum 31. 12.2016	448.083

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand des Preises für ein mit einer Bank abgeschlossenes Sicherungsgeschäft abgeleitet, dessen Parameter mit der Zusage an den Mitarbeiter übereinstimmen.

Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2016 betrug 29,28 Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2016 ein Aufwand in Höhe von 2.787 (Vj. 0) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus 3.879 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von -1.092 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2016 2.787 (Vj. 0) Tausend Euro.

Management Incentive Plan - MIP V 2015

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte haben eine Laufzeit von 3 Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Steigerung des Aktienkurses von 30 Prozent geknüpft. Das Ausübungsziel ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an 10 aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 15. November des 2. Jahres der Laufzeit bis 15. Dezember des 3. Jahres der Laufzeit den Referenzkurs bei Ausgabe um 30 Prozent oder mehr überstiegen hat, wobei der Referenzkurs dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember vor Ausgabe entspricht. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis 15. Dezember des 3. Jahres der Laufzeit. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses begrenzt.

Die Zuteilung der Rechte in 2014 erfolgte auf Basis der folgenden Parameter:

Referenzkurs bei Ausgabe	21,22 EUR
Basispreis	0 EUR
Laufzeit der Rechte	3 Jahre
Ausübungshürde	27,59 EUR
Obergrenze	42,44 EUR

Die unter dem Management Incentive Plan 2015 (MIP V) zugesagten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2016 und 2015 wie folgt entwickelt:

Bestand zum 31.12.2014	555.600
Gewährt	28.050
Verfallen	-63.700
Bestand zum 31.12. 2015	519.950
Gewährt	0
Verfallen	-29.500
Bestand zum 31.12.2016	490.450

Der beizulegende Zeitwert wurde anhand des Preises für ein mit einer Bank abgeschlossenes Sicherungsgeschäft abgeleitet, dessen Parameter mit der Zusage an den Mitarbeiter übereinstimmen.

Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2016 betrug 32,89 (Vj. 17,01) Euro.

Aus dem Programm resultierte im Geschäftsjahr 2016 ein Aufwand in Höhe von 4.397 (Vj. 1.485) Tausend Euro. Dieser setzt sich zusammen aus 8.064 Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 3.667 Tausend Euro aus der als Cashflow Hedge bilanzierten Sicherung der Zusage.

Die Rückstellung betrug zum 31. Dezember 2016 5.920 (Vj. 1.524) Tausend Euro.

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

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

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

Die Planbedingungen der Rechte sind wie folgt:

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

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

Die unter dem Management Incentive Plan 2007 (MIP III) gewährten Rechte haben sich im Geschäftsjahr 2016 und 2015 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Rechte	Ausübungspreis je Recht in EUR	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit in Jahren	Aggregierter innerer Wert in TEUR
Bestand per 01.01.2015	1.719.800	24,12	4,5	
Verfallen	-11.000	24,12		
Ausgeübt	-25.300	24,12		
Bestand per 31.12.2015	1.683.500	24,12	3,5	3.872**)
Verfallen	-9.600	24,12		
Ausgeübt	-1.590.000	24,12		
Bestand per 31.12.2016	83.900	24,12		
davon ausübbar zum 31.12.2016	83.900	24,12	2,5	870*)

*) basierend auf dem Schlusskurs vom 30.12.2016

***) basierend auf dem Schlusskurs vom 30.12.2015

Die in 2016 erfolgten Ausübungen von 1.590.000 Rechten erfolgten zu einem gewichteten Durchschnittsaktienkurs von 34,38 Euro und wurden in bar beglichen. Die Ausübungen führten zu einem Zahlungsmittelabfluss von 16.320 Tausend Euro.

Aus dem Programm entstand im abgelaufenen Geschäftsjahr kein Aufwand (Vj. 3.469 Tausend Euro).

Performance-Phantom-Share-Programm

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2016 betreffende Anteil zum Februar 2017 mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie abzüglich 10 Prozent in virtuelle Aktien (PPS) umgerechnet. Die daraus resultierende Aktienstückzahl wird in 3 gleichen Tranchen mit Laufzeiten von einem, 2 und 3 Jahren fällig gestellt. Zum Fälligkeitszeitpunkt im März der Jahre 2018 bis 2020 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von 3 Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 ausgeübt werden, weiter der TecDAX-Anpassung unterliegen. Auf Bestands-PPS, die über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und nicht ausbezahlt werden, wird die TecDAX-Anpassung nicht mehr angewandt. Gleichermaßen unterliegen auch die seit März 2014 neu ausgegebenen PPS nicht mehr der TecDAX-Anpassung. Die bis zur Auszahlung einer Tranche PPS an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

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

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des 6. bis 10. Handelstages nach der Entscheidung zur Ausübung der entsprechenden PPS multipliziert. Die Entscheidung zur Ausübung ist im Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Finanzergebnisse und dem folgenden fünften Handelstag der Gesellschaft 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 2016 ein Aufwand in Höhe von 6.527 (Vj. 6.016) Tausend Euro. Dieser setzt sich mit 13.249 (Vj. 10.354) Tausend Euro aus der originären Zusage sowie einem Ertrag in Höhe von 6.722 (Vj. 4.338) Tausend Euro aus im Rahmen der Zusagen abgeschlossenen Sicherungsgeschäften mit Banken zusammen.

Die Rückstellung für die unter dem Performance-Phantom-Share-Programm ausstehenden Rechte betrug zum 31. Dezember 2016 29.935 (Vj. 18.855) Tausend Euro.

Der innere Wert der zum 31. Dezember 2016 ausübaren Rechte unter dem Performance-Phantom-Share-Programm betrug zum 31. Dezember 2016 19.041 (Vj. 11.973) Tausend Euro.

Vergütung des Vorstands gemäß § 285 Nr. 9 HGB

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2016 inklusive der neu ausgegebenen MIP 2017 Aktienoptionen 18.104 (Vj. 18.969) Tausend Euro.

Ebenso sind die zugesagten Werte des neuen MIP 2017 (Vj. MIP 2016) aktienbasierten Vergütungsprogrammes in Höhe von 3.024 (Vj. 3.056) Tausend Euro in der Vergütung des Vorstands enthalten.

In den Bezügen des Vorstands sind weiterhin die Gegenwerte für 121.151 (Vj. 145.830) zugesagte Performance Phantom Shares in Höhe von 4.150 (Vj. 4.535) Tausend Euro enthalten. Die zugesagten Performance Phantom Shares hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert in Höhe von jeweils 34,26 (Vj. 31,10) Euro pro Performance Phantom Share.

Insgesamt betragen die Vergütungen aus diesem Programm im Geschäftsjahr 2016 6.632 (Vj. 7.006) Tausend Euro.

Gegenüber dem Vorstand bestehen Netto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von -3.105 (Vj. -4.026) Tausend Euro. Die negativen Werte ergeben sich aus den Überdeckungen der Pensionsrückstellungen durch die verpfändeten Rückdeckungsversicherungen. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands haben sich gegenüber dem Vorjahr von 8.849 Tausend Euro um 1.667 Tausend Euro auf 10.516 Tausend Euro zum 31. Dezember 2016 erhöht.

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

Die Pensionsrückstellungen, nach Verrechnung mit Planvermögen, für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder betragen 8.251 (Vj. 8.456) Tausend Euro. Der im Vorjahr ausgewiesene Betrag wurde angepasst, da der Vorjahresbetrag zum Teil auch nicht saldierungsfähiges Planvermögen enthielt. Die Brutto-Pensionsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern betragen 10.335 (Vj. 10.444) Tausend Euro. In diesen Werten sind auch Rückstellungen für Zeiten enthalten, in denen zwei Vorstände als leitende Angestellte oder als Group Executive Board Member tätig waren.

Weder im Geschäftsjahr 2016 noch im Geschäftsjahr 2015 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 478 (Vj. 614) Tausend Euro.

Weder im Geschäftsjahr 2016 noch im Geschäftsjahr 2015 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 2016 betragen 834 Tausend Euro. Diese Honorare setzen sich zusammen aus 680 Tausend Euro für Abschlussprüfungsleistungen, weitere 109 Tausend Euro für andere Bestätigungsleistungen sowie 45 Tausend Euro für Steuerberatungsleistungen.

Zahl der Mitarbeiter

In 2016 betrug die durchschnittliche effektive Mitarbeiterzahl (das heißt, Teilzeitkräfte werden nur anteilig berücksichtigt) nach Tätigkeitsbereichen:

	2016	2015
Forschung und Entwicklung	350	374
Verwaltung	269	276
Wartung und Services	79	77
Vertrieb und Marketing	67	59
	765	786

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zum 01. April 2017 wird Dr. Stefan Sigg neuer Chief Research & Development Officer und ergänzt als fünftes Mitglied den Vorstand der Software AG.

In seiner neuen Funktion bei der Software AG wird Dr. Sigg vor allem das Produktportfolio des Konzerns in den Bereichen IoT, Real Time Analytics, Process Management, API Management und Data Integration weiterentwickeln. Neben seiner Kernaufgabe, der Leitung der weltweiten R&DStandorte, wird er auch Forschungsprogramme verantworten. Gemeinsam mit dem Chief Technology Officer der Software AG, Dr. Wolfram Jost, wird Dr. Sigg auch dem Global Portfolio Innovation Steering Team des Unternehmens vorsitzen, um Marktentwicklung und Kundenanforderung gleichermaßen im Produktportfolio zusammenzubringen.

In dem Zeitraum nach dem 31. Dezember 2016 und vor der Freigabe des Jahresabschlusses gab es keine weiteren Ereignisse von wesentlicher Bedeutung für den Jahresabschluss.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 8. Februar 2017 abgegeben und wird sie im März 2017 auf der Homepage unter www.softwareag.com/compliance der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 30./31. Januar 2017 gesondert abgegeben und auf der Homepage veröffentlicht wurde unter: www.softwareag.com/erklaerung.

Leitungsorgane der SAG

Mitglieder des Aufsichtsrats:

Dr. Andreas Berezcky Dr.-Ing. Maschinenbau Anteilseigner-Vertreter Vorsitzender	Produktionsdirektor ZDF, Mainz wohnhaft: Aachen
weitere Aufsichtsratsmandate:	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Verwaltungsrates GFT Technologies SE, Stuttgart
Guido Falkenberg Dipl.-Informatiker Arbeitnehmer-Vertreter stellv. Vorsitzender	Mitarbeiter der Software AG wohnhaft: Mühlthal-Traisa
weitere Aufsichtsratsmandate:	<ul style="list-style-type: none"> • keine
Eun-Kyung Park Dipl.-Kauffrau Anteilseigner-Vertreterin	Geschäftsführerin SevenOne AdFactory GmbH, Unterföhring (ab 01. Mai 2016) Geschäftsführerin ProSiebenSat.1 TV Deutschland GmbH, Unterföhring (bis 30. April 2016) wohnhaft: München
weitere Aufsichtsratsmandate:	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats ad pepper media International N.V., Amsterdam

<p>Alf Henryk Wulf Dipl.-Ingenieur Anteilseigner-Vertreter</p>	<p>Vorstandsvorsitzender GE Power AG, Mannheim wohnhaft: Stuttgart</p>
<p>weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vorsitzender des Aufsichtsrats GE Boiler Deutschland GmbH, Stuttgart (ab 25. Mai 2016) • Mitglied des Aufsichtsrats DEA Deutsche Erdoel AG, Hamburg • Mitglied des Aufsichtsrats GE Grid GmbH, Frankfurt am Main
<p>Markus Ziener Dipl.-Volkswirt, Dipl.-Betriebswirt (BA) Anteilseigner-Vertreter</p>	<p>Mitglied des Vorstands Software AG Stiftung wohnhaft: Seeheim-Jugenheim</p>
<p>weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats Amryt Pharma plc, Dublin (ab 27. Juni 2016) • Vorsitzender des Aufsichtsrats Birken AG, Niefern-Öschelbronn (bis 18. April 2016)
<p>Christian Zimmermann Dipl.-Wirtschaftsinformatiker Arbeitnehmer-Vertreter</p>	<p>Mitarbeiter der SAG Deutschland GmbH wohnhaft: Alsbach-Hähnlein</p>
<p>weitere Aufsichtsratsmandate:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • keine
<p>Mitglieder des Vorstands:</p>	
<p>Karl-Heinz Streibich Dipl.-Ingenieur (FH) Nachrichtentechnik</p>	<p>Vorstandsvorsitzender Global Human Resources, Global Legal, Global Information Services (IT), Corporate Communications, Global Processes, Audits & Quality and Corporate Office wohnhaft: Frankfurt am Main</p>
<p>Aufsichtsratsmandate:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Aufsichtsrats Deutsche Telekom AG, Bonn • Mitglied des Aufsichtsrats Dürr AG, Bietigheim-Bissingen • Mitglied des Aufsichtsrats Deutsche Messe AG, Hannover (nicht börsennotiert)
<p>Mandate bei Tochtergesellschaften:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • keine
<p>Eric Duffaut Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften und Finanzen (Master)</p>	<p>Vorstand Global Sales, Marketing, Consulting Services und Support wohnhaft: Bordeaux, Frankreich</p>
<p>Aufsichtsratsmandate:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • keine
<p>Mandate bei Tochtergesellschaften:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • keine

Dr. rer. nat. Wolfram Jost Dipl.-Kaufmann	Vorstand R&D und Product Management, Product Marketing, Analyst Relations and Research wohnhaft: Schmelz
Aufsichtsratsmandate:	• keine
Mandate bei Tochtergesellschaften:	• keine
Arnd Zinnhardt Dipl.-Kaufmann	Vorstand Finanzwesen, Controlling, Treasury, Steuern, M&A, Business Operations, Investor Relations, Globaler Einkauf wohnhaft: Königstein
Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate:	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Verwaltungsrats Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main • Mitglied des Investment-Komitees Main Incubator GmbH, Frankfurt am Main (bis 09.Februar 2017)
Mandate bei Tochtergesellschaften:	<ul style="list-style-type: none"> • 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 28. Februar 2017

Software AG

.....

K.-H. Streibich

.....

E. Duffaut

.....

Dr. W. Jost

.....

A. Zinnhardt

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Darmstadt, den 28. Februar 2017

Software AG

.....

K.-H. Streibich

.....

E. Duffaut

.....

Dr. W. Jost

.....

A. Zinnhardt

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT 2016

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Rahmenbedingungen und Geschäftstätigkeit

Rechtliche Konzernstruktur

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

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

Organisationsstruktur

Zwischen der Software AG und den drei wichtigsten deutschen Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge; ansonsten weist die Gruppe eine **Matrixorganisation** auf, die ihren Ausdruck in Berichtslinien, globalen Richtlinien und Gremien findet. Der aktuelle Konsolidierungskreis ist unter Ziffer [2] im Konzernanhang sowie im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss) im Abschnitt „Finanzanlagen“ dargestellt.

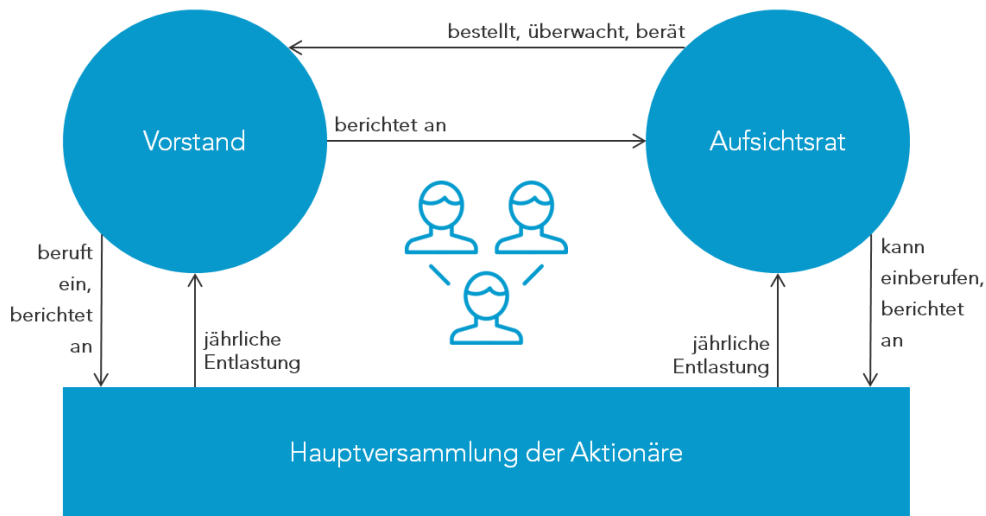
Leitung und Kontrolle

Der **Vorstand** der Software AG setzt sich zusammen aus dem Chief Executive Officer (CEO) Karl-Heinz Streibich, dem Chief Financial Officer (CFO) Arnd Zinnhardt, dem Chief Technology Officer (CTO) Dr. Wolfram Jost und dem Chief Customer Officer (CCO) Eric Duffaut. Die Mitglieder werden unter Ziffer [35] im Konzernanhang sowie im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss) im Abschnitt „Leitungsorgane der SAG“ vorgestellt. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat bestellt, überwacht und beraten. Zum 1. April 2017 wird der Vorstand um den als Chief Research & Development Officer (CRDO) bestellten Dr. Stefan Sigg erweitert. Mehr dazu im Nachtragsbericht.

Der **Aufsichtsrat** der Software AG ist nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes zusammengesetzt. Er umfasst seit dem 27. Mai 2015 – dem Tag der Eintragung der von der Hauptversammlung am 13. Mai 2015 beschlossenen entsprechenden Satzungsänderungen – sechs Aufsichtsratsmitglieder: vier Aktionärsvertreter sowie zwei Vertreter der Belegschaft der Software AG. In den Jahren zuvor waren auf die Besetzung des Aufsichtsrats die Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes anwendbar, und der Aufsichtsrat bestand aus zwölf Mitgliedern. Mehr

zu den Mitgliedern unter Ziffer [35] im Konzernanhang sowie im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss) im Abschnitt „Leitungsorgane der SAG“

Corporate-Governance-Struktur



Geschäftsfelder

Die **digitale Transformation** verändert IT-Landschaften von Unternehmen: von unflexiblen Applikationssilos hin zu modernen softwarebasierten IT-Plattformen, die die notwendige Offenheit, Schnelligkeit und Agilität zulassen, um digitale Echtzeit-Unternehmen zu werden. Denn Unternehmen aller Branchen sind mit neuen Wettbewerbern, Marktentwicklungen und disruptiven Technologien konfrontiert, die durch **digitale Geschäftsmodelle** entstehen. So treten vermehrt innovative Anbieter auf den Markt, die traditionelle Marktführer in kürzester Zeit überholen. Dabei nimmt die Komplexität in den Unternehmensabläufen, in den riesigen Datenmengen und in der IT-Infrastruktur beständig zu. Angesichts dieser unaufhaltsamen Digitalisierung aller Arbeits- und Lebensbereiche weltweit, ist der **Aufbau eigener Softwarekompetenz** die wichtigste Quelle für Innovation und Wachstum eines jeden modernen Unternehmens. Digitale Unternehmen müssen sich durch Innovationen und effiziente Veränderungsprozesse von ihren Mitbewerbern absetzen, dafür benötigen sie modulare sowie kontinuierlich und flexibel anpassbare Applikationen. In diesem Geschäftsumfeld agiert die Software AG als **Technologiedienstleister für Unternehmen aller Branchen**.

Die Software AG bietet die erste digitale Business-Plattform für durchgängige Prozesse auf Basis offener Standards an, mit den Kernkomponenten Integration, Prozessmanagement, In-Memory-Datentechnologie, flexible Anwendungsentwicklung, Echtzeit-Analyse und IT-Architektur-Management. Mithilfe dieser modularen Plattform können Anwender **Applikationssysteme für die digitale Zukunft** entwickeln.

Als Technologieführer im Bereich Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software entwickelt die Software AG umfassende Lösungen und Services für die Digitalisierung, darunter Produkte zur Echtzeit-Analyse, die großes Potenzial im Wachstumsmarkt „Industrie 4.0“ und „Internet der Dinge“ (Internet of Things, IoT) haben. Das Portfolio der Software AG bietet den Unternehmen sowohl **Investitionsschutz für ihre bestehende IT-Architektur** als auch **Zukunftsfähigkeit für moderne Technologien**. Die individuell angepassten Softwarelösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden, setzen auf den vorhandenen IT-Landschaften auf und machen diese flexibel nutzbar, sodass Prozesse und Anwendungen zukünftig schnell und einfach an wechselnde Marktanforderungen angepasst werden können. Darüber hinaus begleitet die Software AG die digitale Transformation ihrer Kunden mit

individuellen Beratungsservices und umfassendem Know-how. Bestätigt wird die Technologieführerschaft der Software AG immer wieder durch Marktstudien unabhängiger Analysten, die das Produktportfolio in zahlreichen Technologiekategorien hinsichtlich Innovation und Digitalisierung als marktführend einstufen.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Die **Unternehmensstruktur** der Software AG gliedert sich in die folgenden drei Bereiche:

- Geschäftsbereich „Digital Business Platform“ (DBP)
- Geschäftsbereich „Adabas & Natural“ (A&N)
- Geschäftsbereich Consulting

In den Geschäftsbereichen DBP und A&N werden sowohl Lizenzerträge als auch Wartungserlöse für die Softwareprodukte des Unternehmens erzielt. Im Bereich Consulting werden kundenspezifische Beratungsleistungen ausschließlich für die unternehmenseigenen Produkte erbracht. Weiterführende Informationen zu den Geschäftsbereichen finden Sie in der Segmentberichterstattung ab Seite 27 [Lagebericht].

Bereich Digital Business Platform

Für die Anforderungen der Digitalisierung hat die Software AG die weltweit erste Plattform für die digitale Transformation, die Digital Business Platform, auf den Markt gebracht. Mit dieser agilen Softwareplattform können Unternehmen und öffentliche Organisationen ihre Prozesse optimieren, Innovationen vorantreiben, agile Geschäftsanwendungen entwickeln, ihre Effizienz steigern und Absatzchancen in Echtzeit nutzen. Mit modularen, herstellerneutralen Lösungen setzt die Digital Business Platform auf vorhandenen Systemen auf, sodass innovative Anwendungen jetzt noch schneller und flexibler entwickelt und integriert werden können. Dieser Bereich ist der Wachstumsmotor der Software AG, der durch intensive Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen sowie gezielte Technologieakquisitionen ausgebaut wird.

Bereich Adabas & Natural

Das großrechnerbasierte Datenbankgeschäft ist der Ursprung der Software AG. Für eine große Kundenbasis, darunter viele renommierte Großunternehmen, sind die Datenbankprodukte der Software AG eine unverzichtbare Schlüsseltechnologie: **Adabas** ist ein etabliertes, effizientes Datenbank-Managementsystem für Großrechner. Das System ist in der Lage, mehr als 320.000 Zugriffe beziehungsweise 80.000 Transaktionen pro Sekunde zu verarbeiten. **Natural** ist eine Entwicklungsumgebung und Basis für Hunderttausende von Softwareanwendungen im Großrechnerumfeld, die die Kernprozesse großer Unternehmen aller Branchen unterstützen. Beide Lösungen wurden für digitale Geschäftsmodelle optimiert und durch die im August 2016 akquirierte Technologie von CONNX Solutions Inc. ergänzt. Damit hilft die Software AG einer Vielzahl langjähriger Kunden dabei ihre Investitionen zu schützen, denn die A&N-Produkte sind seit nahezu 50 Jahren in den IT-Landschaften großer Unternehmen und öffentlicher Verwaltungen etabliert. Aufgrund der ausgesprochenen Loyalität der A&N-Kunden hat die Software AG 2016 bekannt gegeben, den Support der A&N-Großrechnerprodukte bis über das Jahr 2050 hinaus anbieten zu wollen.

Bereich Consulting

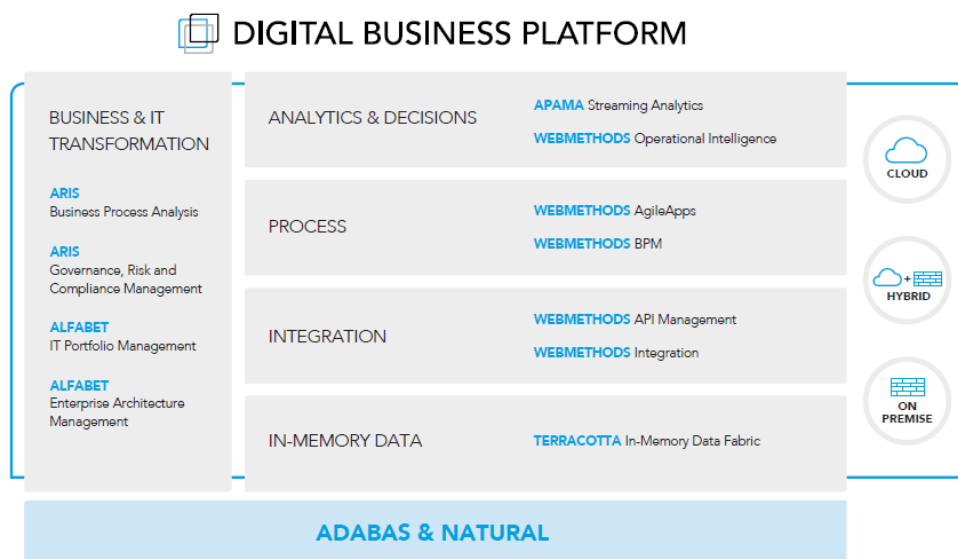
Der Geschäftsbereich Consulting konzentriert sich ausschließlich auf Projekte und Services rund um die eigenen Softwareprodukte. Mit ihrer ausgewiesenen Markterfahrung und Branchenkompetenz leisten die Berater der Software AG wichtige Unterstützungsarbeit für den Produktvertrieb der Bereiche DBP und A&N und unterstützen die

Kunden bei der Implementierung der Systeme und der digitalen Ablauforganisation. Somit stellt die Software AG eine ganzheitliche Begleitung ihrer Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen sicher.

Produkt- und Markenportfolio

Die **Digital Business Platform** bündelt das umfassende Markenportfolio der Software AG: Sie verbindet Daten-, Integrations- und Prozessplattformen der etablierten Produktmarken mit aufeinander abgestimmten Softwareprodukten. Als agile und adaptive Entwicklungsplattform unterstützt sie die Co-Innovation mit Kunden, die Integration bestehender IT-Landschaften sowie das Management und die intelligente Analyse riesiger Datenmengen, die im Zeitalter von Big Data anfallen. Die Produktfamilien **ARIS**, **Alfabet**, **webMethods**, **Apama** und **Terracotta** sind dem **Geschäftsbereich DBP** zugeordnet. **Adabas** und **Natural** bilden das Produktangebot des **Geschäftsbereichs A&N**.

Hinzu kommen die Softwarelösungen der 2016 übernommenen Unternehmen Zementis und CONNX Solutions Inc. Das gesamte Produktportfolio ist darauf ausgerichtet, die Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen ganzheitlich zu unterstützen.



Über eine klar strukturierte **Markenarchitektur** sind die einzelnen Produktfamilien fünf Modulen zugeordnet, die sich den Kernthemen der digitalen Transformation von Unternehmen widmen:

- **Business & IT Transformation:** Die ARIS-Produkte optimieren Geschäftsprozesse, von der Strategie und Analyse bis hin zum Design und der Steuerung. Die Alfabet-Software verzahnt die Transformation von Geschäftsprozessen eng und ganzheitlich mit den daraus folgenden Anpassungen der IT-Systeme.
- **Analytics & Decisions:** Diese Plattform umfasst die Produkte webMethods Operational Intelligence für Entscheidungslogik und Apama Streaming Analytics für Big-Data-Analysen in Echtzeit.
- **Process:** Die Produkte webMethods Business Process Management und webMethods AgileApps dienen dem Management agiler Anwendungen und Prozesse.
- **Integration:** Die Lösungen webMethods Integration und webMethods API Management sorgen für die Integration von Systemen und Prozessen durch Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs).

- **In-Memory Data:** Die Software Terracotta nutzt In-Memory-Technologie, also die Speicherung großer Datenmengen im Hauptspeicher, zur Verwaltung riesiger Datenbestände (Big Data) und erlaubt einen extrem schnellen Datenzugriff.

Komplettiert wird das Produktspektrum durch das A&N-Themenfeld Transaction Processing sowie das Cloud-Angebot (insbesondere im Bereich Private Cloud).

Der Verkauf von Softwareprodukten zieht in der Regel Beratungs-, Wartungs- und Servicegeschäft nach sich. Denn die Technologien müssen von Experten in die spezifischen IT-Umgebungen der Kunden integriert und im Praxisbetrieb erweitert, angepasst und auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten werden. Zudem werden die Innovationszyklen immer kürzer. Ein globales Team entwickelt länder- und geschäftsbereichsübergreifend das Service- und Wartungsgeschäft weiter. Diese Strategie fördert Kundennähe und Kundenbindung.

Wesentliche Standorte

Die Software AG ist **weltweit an mehr als 70 Standorten** für ihre Kunden tätig. Hauptsitz der Gesellschaft ist Darmstadt (Deutschland). Die größten Standorte befinden sich in Darmstadt (Deutschland), Bangalore (Indien), Madrid (Spanien), Or-Yehuda (Israel) und Reston (USA).

Die Software AG ist ein global agierender Konzern, der mit einem breit aufgestellten Vertriebs- und Partnernetzwerk die Nähe zu seinen Kunden sucht. Im Jahr 2016 hat das Unternehmen seine Präsenz in strategisch wichtigen Märkten gestärkt. Besonders der nordamerikanische Markt ist als weltweit größter IT-Markt nach wie vor ein wesentlicher Treiber für das Geschäft der Software AG und erreichte 2016 einen Anteil am Gesamtumsatz von 35 Prozent. Nach Nordamerika unterteilt die Software AG ihre Absatzmärkte – nach Anteil am Gesamtumsatz – in die Regionen EMEA Nord (26 Prozent), EMEA Süd (25 Prozent), APJ (Asien-Pazifik; 7 Prozent) und LATAM (Lateinamerika; 6 Prozent). In der EMEA-Region bleibt Deutschland mit einem Anteil von 14 Prozent am Gesamtumsatz der wichtigste Markt, vor der Iberischen Halbinsel und Großbritannien. Im Rahmen der globalen geografischen Strategie positioniert sich die Software AG gleichermaßen in neuen, aufstrebenden und zukunftsfähigen Standorten. Der im Jahr 2016 am stärksten gewachsene Standort der Software AG ist Indien. Dort stieg die Zahl der Mitarbeiter um 25 Prozent auf 766 (Vj. 613) an.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Die Software AG hat sich laut zahlreichen Analystenstudien weltweit als einer der führenden Anbieter im Bereich digitaler Geschäftsplattformen etabliert. Die Zusammensetzung unseres Software- und Serviceportfolios für die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Geschäftsprozessen sowie die Entwicklung neuer, adaptiver Applikationen ist auf dem Weltmarkt einmalig. Sie verschafft dem Unternehmen in dem sich konsolidierenden Softwaremarkt eine **starke Wettbewerbsposition**.

Das Software- und Serviceangebot der Software AG richtet sich gleichermaßen an CIOs, IT-Verantwortliche und IT-Architekten wie an CEOs und Führungskräfte in Unternehmen aller Branchen und allen öffentlichen Einrichtungen. Für jeden Bedarf und jede Branche hat die Software AG Anwendungsfälle konzipiert und kundenzentrierte Lösungen entwickelt.

Der **Marktzugang** hat sich insbesondere in den Kernmärkten Europas, in denen die Software AG eine kritische Größe erreicht hat, und in Nordamerika durch den Ausbau der Standorte 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. Unterstützt wird diese Neuausrichtung durch die

Erweiterung des Partner-Netzwerks sowie durch enge Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Insbesondere namhafte Technologiepartner schließen vermehrt Kooperationen mit der Software AG, um die benötigte Software-Expertise mit Industriekompetenz zu verbinden.

Mit diesen Alleinstellungsmerkmalen entspricht das Unternehmen dem zunehmenden Bedarf der Kunden nach Prozessverbesserung und digitaler Transformation und positioniert sich in wichtigen Wachstumsmärkten. Im Zeitalter der Digitalisierung erhält die IT einen ganz neuen Stellenwert: Sie macht den Erfolg neuer Geschäftsmodelle aus. Den Kunden der Software AG liefert das branchenübergreifende Portfolio – integriert in der adaptiven Digital Business Platform – alle IT-Komponenten und Services, die sie auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen benötigen.

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Software ist der fundamentale Werkstoff für die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft und die nächste industrielle Revolution (Industrie 4.0 und IoT). Innovative Produkte und Dienstleistungen sind ohne Software in Zukunft nicht mehr denkbar. Das setzt positive Impulse für die Geschäftsentwicklung der Software AG. 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 – als Querschnittstechnologie – gehen wichtige Impulse für sämtliche Wirtschaftszweige und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft aus. Deshalb engagieren sich führende Technologieunternehmen wie die Software AG in Organisationen wie dem deutschen Software-Cluster, dem hessischen House of IT und dem IT-Branchenverband Bitkom für einen prosperierenden Standort und fördern den Dialog zwischen Industrie, Wissenschaft und der öffentlichen Hand.

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

Makroökonomische Unsicherheiten und Währungsschwankungen können sich wie bei allen Akteuren in der freien Wirtschaft spürbar auf das global ausgerichtete Geschäft der Software AG auswirken.

Auszeichnung durch Marktstudien

Zahlreiche Studien unabhängiger Forschungsinstitute belegen die Strategie und Qualität des Produkt- und Serviceangebots der Software AG. Seit Jahren zeichnen die Marktanalysten das Portfolio immer wieder mit Bestnoten und Führungspositionen in ihren Ranglisten aus. Auch im Geschäftsjahr 2016 erhielt die Software AG zahlreiche positive Bewertungen für ihre Lösungen.

Gartner

Die Software AG wurde von Gartner 2016 im „Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“^{1, 3} und im „Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools“^{2, 3} als „Leader“ sowie im „Magic Quadrant for Intelligent Business Process Management Suites“^{3, 5} als „Visionary“ positioniert. In der Gartner-Marktanalyse „Critical Capabilities for Intelligent Business Process Management Suites (iBPMS): Business Transformation and Digitalized Process“^{3, 4} erhielten die Anwendungsfälle der Software AG für Geschäftstransformation und digitalisierte Prozesse die besten Bewertungen.

Forrester

Auch in den Forrester-Studien „The Forrester Wave™: Big Data Streaming Analytics, Q1 2016“⁶ und „The Forrester Wave™: Hybrid Integration for Enterprises, Q4 2016“⁷ wurde die Software AG als „Leader“ positioniert.

Bloor

In der Marktstudie „Streaming Analytics 2016“ erhielt die Software AG die höchste Gesamtpunktzahl.

1 Gartner, Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications, Daniel B. Stang, Stefan Van Der Zijden, 22. November 2016

2 Gartner, Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools, Mark McGregor, 3. Mai 2016

3 Gartner spricht keine Empfehlung für die in seinen Forschungspublikationen untersuchten Anbieter, Produkte oder Dienstleistung aus und empfiehlt Technologieanwendern nicht, ausschließlich die Anbieter mit den höchsten Bewertungen zu wählen. Die Gartner-Forschungspublikationen repräsentieren die Meinungen des Gartner-Forschungsbereichs, ihre Inhalte dürfen nicht als Tatsachen interpretiert werden. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie aus, das gilt auch für die Gebrauchstauglichkeit oder Zweckmäßigkeit der untersuchten Produkte und Dienstleistungen.

Die Gartner-Reports, die in diesem Dokument beschrieben werden (nachfolgend „Gartner-Report(s)“), geben Meinungen und Standpunkte wieder, die von Gartner, Inc. (nachfolgend „Gartner“) im Rahmen eines kombinierten Abonnement-Services veröffentlicht wurden, und sind keine Tatsachenbeschreibungen. Die Aussagen jedes Gartner-Reports beziehen sich auf das ursprüngliche Publikationsdatum des Reports (und nicht auf das Publikationsdatum dieses Geschäftsberichts). Die in den Gartner-Reports zum Ausdruck gebrachten Meinungen können ohne Vorankündigung geändert werden.

4 Gartner, Critical Capabilities for Intelligent Business Management Suites, von Rob Dunie, W. Roy Schulte, Michele Cantara, Marc Kerremans, 22. August 2016

5 Gartner, Magic Quadrant for Intelligent Business Process Management Suites, Rob Dunie, W. Roy Schulte, Marc Kerremans, Michele Cantara, 18. August 2016

6 The Forrester Wave™: Big Data Streaming Analytics, Q1 2016, Forrester Research, Inc., 30. März 2016

7 The Forrester Wave™ Hybrid Integration For Enterprises, Q4 2016, Forrester Research, Inc., 18. November 2016

Strategie, Ziele und Unternehmenssteuerung

Strategie

Die Strategie der Software AG ist auf **nachhaltiges, profitables Wachstum** ausgerichtet, Ziel ist eine kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswerts. Bei der langfristigen Portfoliostrategie legt das Unternehmen den Fokus auf den intensiven Ausbau des wachstumsstarken Zukunftsbereichs DBP. Dieses Segment ist über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger geworden und hat zuletzt einen Anteil von 50,6 (Vj. 49,4) Prozent am Konzernumsatz erreicht. Der etablierte Datenbankbereich A&N trug im Berichtsjahr einen Anteil von 26,9 (Vj. 28,4) Prozent und der Consulting-Bereich 22,5 (Vj. 22,2) Prozent zum weltweiten Konzernumsatz bei.

Der Grund für die **Fokussierung auf das Produktgeschäft** liegt in dem größeren Wachstumspotenzial und der deutlich höheren Ertragskraft im Vergleich zum Servicegeschäft. Lizenzerlöse gelten in der Softwarebranche als Schlüsselkennziffer für zukünftiges Wachstum. Sie führen in der Regel zu langfristigen, wiederkehrenden Wartungsumsätzen, die eine besonders hohe Ergebnismarge ausweisen.

Finanzielle Ziele

Die Software AG rechnet mit einer weiteren **Margenexpansion** in den nächsten vier Jahren. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells wird eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) bis 2020 von 32,0 bis 35,0 Prozent angestrebt. Die Grundlage dafür bilden im Wesentlichen das organische Wachstum des DBP-Geschäfts, die Fortsetzung der Produktivitätsverbesserung im Vertrieb sowie ein steigender Umsatzanteil durch ein erweitertes Partner-Ökosystem. Das angestrebte, organische Wachstum der DBP-Lizenzen soll sich in jährlichen Zuwachsraten im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich manifestieren, ergänzt durch eine positive Entwicklung der Wartungserlöse des Konzerns.

Nicht-finanzielle Ziele

Die Software AG wird sich in den kommenden Jahren auf die Chancen fokussieren, die sich ihr im Rahmen der Digitalisierung von Unternehmen bieten. Die digitale Transformation wird der maßgebliche Wachstumstreiber der Softwarebranche sein. Einen wichtigen Baustein der Erfolgsstrategie der Software AG bildet die konstante **Weiterentwicklung des eigenen Produktportfolios**, auch durch die Integration der in den Vorjahren getätigten

Technologieakquisitionen sowie die Co-Innovation mit Kunden und Partnern. Die Vision der Software AG ist es, sich langfristig zu einem globalen Marktführer für Applikationsinfrastruktur- und Middleware-Software zu entwickeln.

Dabei wird die Software AG das Wachstum aus eigener Kraft weiter vorantreiben, sich aber nicht darauf beschränken. Die Software AG ist bereit, zusätzlich selektiv in innovationsorientierte Unternehmen zu investieren, um die eigene Technologieführerschaft zu stärken und Marktanteile hinzuzugewinnen. Der Geschäftsbereich A&N bietet eine hochprofitable und solide 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.

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Damit die Software AG den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft des Konzerns kontinuierlich zu stärken. Ein **internes Steuerungssystem** stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Relevante Kennzahlen sind vor allem der währungsbereinigte DBP- und A&N-Produktumsatz sowie das operative Ergebnis (Non-IFRS) und die operative Ergebnismarge (Non-IFRS). Im Fokus der unternehmensinternen Steuerung steht die **operative Ergebnismarge (Non-IFRS)**. Diese Kennziffer definiert die Software AG wie folgt:

- + 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
- + Aufwendungen für Restrukturierung und Personalanpassungen
- +/- Außerordentliche Rechtsstreitigkeiten / sonstige Einmaleffekte
- = **Operatives Ergebnis EBITA (Non-IFRS)**

Die **operative Marge** errechnet sich aus EBITA (Non-IFRS) dividiert durch den um akquisitionsbedingte Reduktionen der Produktumsätze korrigierten Konzern-Gesamtumsatz.

Neben den im Ausblick 2016 extern kommunizierten unternehmensweiten Steuerungskennzahlen A&N- bzw. DBP-Produktumsatz (währungsbereinigt) bzw. der operative Ergebnismarge (Non-IFRS) verwendet die Software AG eine Reihe weiterer bereichsspezifischer Kennzahlen.

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

Im Produktgeschäft stehen Steuerungskennzahlen im Vordergrund, die die Effizienz im Vertriebsbereich abbilden. Die Effizienzentwicklung wird in der externen Segmentberichterstattung durch die **Vertriebsaufwandsquote** ausgedrückt, die den Vertriebsaufwand eines Produktsegments in Relation zu den zugehörigen Produktumsätzen abbildet. Die der Optimierung der Vertriebsaufwandsquote zugrundeliegenden Einflussfaktoren werden mithilfe

weiterer Effizienzkennzahlen abgebildet, beispielsweise die Entwicklung des Umsatzes pro Vertriebsmitarbeiter bzw. die Entwicklung der durchschnittlichen Auftragsgröße.

Wie für die meisten Unternehmen der Softwarebranche sind für die Software AG kapitalorientierte Steuerungsgrößen von untergeordneter Bedeutung. Das liegt daran, dass das Geschäftsmodell nur in geringem Maße Kapital bindet. Den wesentlichen Aufwandsblock im Geschäft der Software AG stellt der Personalaufwand dar.

Monitoring von Umsatz und Ergebnis

Für die Erlösarten Lizenzen, Wartung und Dienstleistungen hat die Software AG permanent Umsatz und Kosten im Blick. Dabei stellen die **Lizenzumsätze** den wesentlichen Wachstumstreiber für die Wartungs- und Dienstleistungsumsätze dar. Aus diesem Grund beobachtet das Unternehmen auf allen Managementebenen intensiv, wie sich die Lizenzumsätze über den Zeitverlauf entwickeln.

Außerdem überwacht die Software AG ständig in einer mehrdimensionalen Matrixstruktur die **EBITA-Entwicklung** jedes Profit- und Cost-Centers. Die Matrix ist nach Geschäftsbereichen, nach Erlösarten sowie innerhalb der Geschäftsbereiche regional untergliedert. Darüber hinaus beobachtet das Unternehmen stets das operative Ergebnis des Dienstleistungsgeschäfts auf Projektebene – von der Angebotserstellung bis zum Projektabschluss. Eines der wichtigsten Ziele ist die kontinuierliche Verbesserung der **Vertriebseffizienz**. Diese erreicht die Software AG durch ihre kundenzentrierte Go-to-Market-Strategie, die unter der Federführung des Chief Customer Officers, der weltweit auch für Vertrieb, Services, Support und Marketing verantwortlich ist, implementiert wurde. Weiteres Potenzial bei Marktabdeckung und Wachstum ergibt sich durch eine regionenübergreifende Vertriebs- und Servicestruktur sowie den sukzessiven Ausbau der Inside-Sales-Aktivitäten und des Partner-Ökosystems.

Kostenmanagement

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

Steuerung des Cashflows

Wesentlichen Einfluss auf den Cashflow hat das **Forderungsmanagement**. Das Forderungsmanagement wird bei der Software AG dezentral betrieben und unterliegt diversen internen Kontrollprozessen. Zur Verbesserung der Forderungsstruktur werden selektiv einzelne Forderungen verkauft. Die Cash-Steuerung erfolgt zentral am Standort Darmstadt. Dafür verwendet das Unternehmen ein weltweit standardisiertes **Cash-Management-System**, mit dessen Hilfe die Anlagestrategie optimiert und Anlagerisiken minimiert werden.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

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

- **Strategische Produktpositionierung im Markt** (wie externe Analystenbewertungen)
- **Kundenzufriedenheit und -loyalität sowie Kunden-Feedback** (wie durchschnittliche Auftragsgrößen, Kündigungsraten von Wartungsverträgen, regionale Entwicklungen)

- **Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung** (wie erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile, Betriebszugehörigkeit, Fluktuation)
- **Forschung und Entwicklung** (wie Produktversionszyklen)
- **Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten** (wie Vertriebseffizienz und -effektivität)
- **Ausbau des Partner-Ökosystems** (wie Anzahl der Vertriebs- und Technologiepartner, Umsatz über Partner oder durch Partner beeinflusst)

Diese Faktoren sind nach Überzeugung der Software AG wesentliche Bausteine für ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Integriertes Managementsystem

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

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

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

Management von Forschung und Entwicklung (F&E)

Für die Software AG bilden Technologiezukäufe, Forschung und Entwicklung sowie daraus resultierende Innovationen die Basis für den langfristigen Unternehmenserfolg. Das Unternehmen entwickelt sein Produktportfolio kontinuierlich weiter und berücksichtigt dabei sowohl Kundenanforderungen als auch betriebswirtschaftliche Belange. Die Software AG setzt auf eine permanente **Produktdeckungsbeitragsrechnung** und optimiert ihre Innovationskraft durch die Kombination von Technologiezukäufen und Eigenentwicklung. Außerdem strebt sie bei der Entwicklung der Produkte einen ausgewogenen Mix aus Hoch-/Niedriglohn-Standorten an.

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

Frühwarnindikatoren

Bei den Frühwarnindikatoren, die von der Software AG verwendet werden, ist zwischen **bereichsübergreifenden** und **bereichsspezifischen** Frühwarnindikatoren 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 Consultinggeschäft beeinflussen. Für die Entwicklung des Lizenzgeschäfts wiederum 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 sukzessiv 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.

Analog zum Produktgeschäft ist die Pipelineentwicklung im Consultingumfeld ein potenzieller bereichsspezifischer Frühwarnindikator. Da der daraus hervorgehende Auftragseingang jedoch branchenüblichen Schwankungen unterliegt, legt die Software AG einen stärkeren Fokus auf die **Entwicklung des Auftragsbestands** als Frühwarnindikator. So sollte der gemittelte Auftragsbestand im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im gleichen Umfang steigen wie das erwartete Umsatzwachstum. Ist dies nicht der Fall, müssen ebenfalls die Vertriebsaktivitäten im Geschäftsbereich Consulting intensiviert werden.

Ein weiterer bereichsspezifischer Frühwarnindikator ist die **Kündigungsrate bei Wartungsverträgen**. Aufgrund vertraglich definierter Kündigungsfristen lassen sich mithilfe der unterjährig eingegangenen Kündigungen, verbunden mit den erwarteten Lizenzumsätzen, Rückschlüsse auf die Wartungsumsatzentwicklung der nachfolgenden Berichtsperioden ziehen. Bei niedrigen Kündigungsraten von 6 bis 7 Prozent im Branchenvergleich kann die Software AG erfahrungsgemäß bei positiver Lizenzumsatzentwicklung ceteris paribus (unter sonst gleichen Bedingungen) steigende Wartungsumsätze im einstelligen Prozentbereich erwarten.

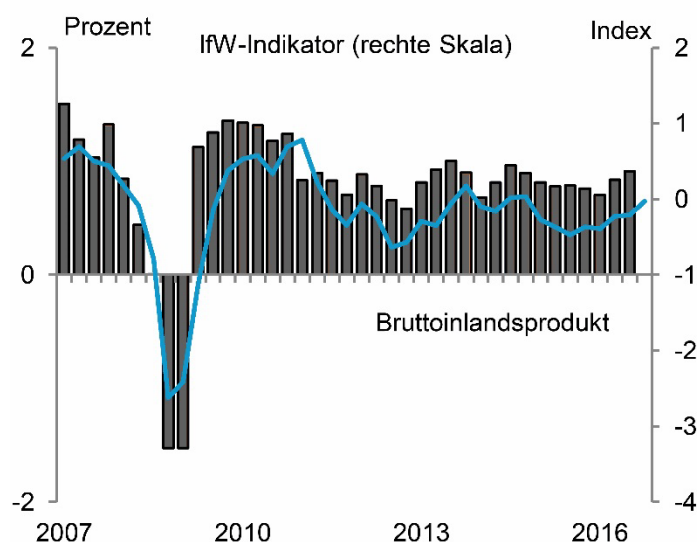
WIRTSCHAFTSBERICHT

Überblick über den Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das **Weltwirtschaftswachstum** ist in der ersten Hälfte des Jahres 2016 zurückgegangen, erst ab der Jahresmitte zeigte sich eine verstärkte Konjunkturbelebung. Wesentlich hierfür waren laut dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) vor allem die gestiegene Produktion in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) und China. Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr wuchs das Bruttoinlandsprodukt der USA allein im dritten Quartal um 0,8 Prozent. Über das Gesamtjahr gesehen verringerte sich die wirtschaftliche Leistung der USA um 100 Basispunkte und lag im Jahr 2016 bei 1,6 Prozent (Vj. 2,6 Prozent). Das wirtschaftliche **Wachstum im Euroraum** stand zuletzt auf einer breiten Basis, da die Wirtschaftsleistung in sämtlichen Ländern des Euroraums zulegen konnte. Sogar in Ländern mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten wie Portugal oder Griechenland fiel sie überdurchschnittlich aus, und auch in Italien entwickelte sich die Wirtschaftsleistung besser als erwartet. Im Gesamtjahr 2016 reduzierte sich das Bruttoinlandsprodukt des Euroraums leicht um 20 Basispunkte auf 1,7 Prozent (Vj. 1,9 Prozent). Die Zeichen für die **deutsche Konjunktur** stehen weiterhin auf Expansion: Die deutsche Wirtschaft durchläuft seit drei Jahren eine ausgedehnte Aufschwungsphase, die sich im nächsten und übernächsten Jahr fortsetzen dürfte. Für das Gesamtjahr 2016 erwartet das IfW einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,9 Prozent (Vj. 1,7 Prozent). Obwohl sich die wirtschaftlichen Erwartungen in den **Schwellenländern** zuletzt deutlich aufgehellt haben, kann das wirtschaftliche Wachstum aufgrund niedriger Rohstoffpreise und einer Vielzahl ungelöster struktureller Probleme noch immer keinen signifikanten Anstieg verzeichnen. In **Lateinamerika** ist das Bild differenziert: Während die Wirtschaft in Mexiko und den Andenstaaten deutlich expandierte, verharrten Brasilien, Argentinien und Venezuela in der Rezession. Insgesamt stieg die globale Produktion im Jahresdurchschnitt 2016 wie bereits im Vorjahr um 3,1 Prozent (Vj. 3,1 Prozent).

Entwicklung der weltwirtschaftlichen Aktivität 2007-2016



Quartalsdaten; saisonbereinigt; Indikator berechnet auf Basis von Stimmungsindikatoren aus 42 Ländern;
Bruttoinlandsprodukt: preisbereinigt, Veränderung gegenüber dem Vorquartal.

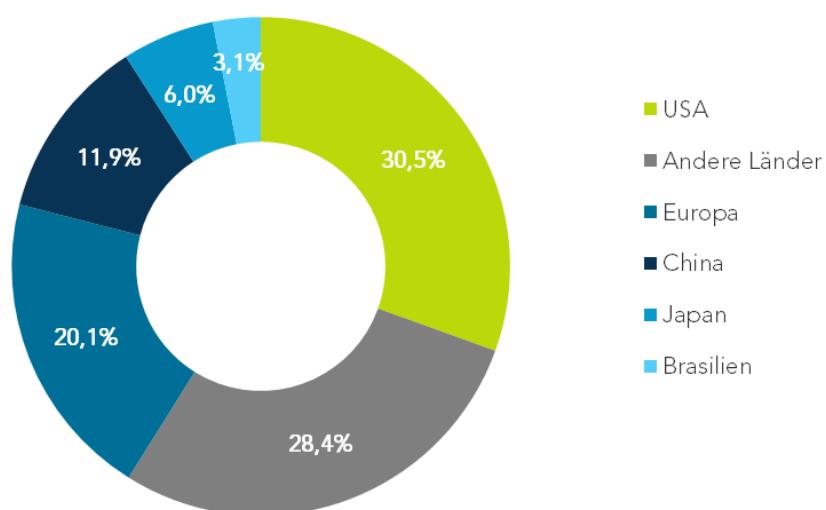
Quelle: Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), Konjunkturberichte, Weltkonjunktur im Winter 2016 Nr. 25 (2016 | Q4),
14. Dezember 2016

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der IT-Markt zeigte sich 2016 recht stabil. Aus den Analysen des US-Marktforschungsunternehmens Gartner geht hervor, dass die weltweiten IT-Ausgaben im Berichtsjahr 2016 einen Rückgang von 0,6 Prozent auf 3.375 Billionen US-Dollar verzeichneten. In den Marktsegmenten, in denen die Software AG tätig ist, ist dagegen ein Anstieg zu verzeichnen: Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen um 5,9 Prozent auf 333 Milliarden US-Dollar; das Marktsegment IT-Dienstleistungen um 3,9 Prozent auf 899 Milliarden US-Dollar.

Das European Information Technology Observatory (EITO) geht von einem stärkeren Wachstum aus. Der weltweite Umsatz mit Produkten und Diensten der Informations- und Telekommunikationstechnik (ITK) wird für 2016 auf 3,1 (Vj. 3,0) Billionen Euro geschätzt – ein Plus von 2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den größten Anteil an den weltweiten Umsätzen mit ITK-Gütern und -Dienstleistungen haben weiterhin die USA mit 30,5 (Vj. 28,4) Prozent. Laut EITO gelten dabei weiterhin die Schwellenländer als bedeutende Wachstumsmotoren der Digitalisierung. Für Deutschland errechnete EITO nach Angaben des deutschen Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) eine positive Branchenentwicklung: Im Jahr 2016 stiegen die Umsätze des ITK-Sektors demzufolge erstmals auf über 150 (Vj. 148) Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 1,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Der globale ITK-Markt: Umsatzanteile 2016 nach Ländern/Regionen



Quelle: ICT Market Report 2016/17, European IT Observatory, Bitkom Research GmbH

Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Die Ankündigung des **Kunden- und Innovationsprogramms Adabas & Natural 2050+** hat 2016 zu einer starken, die Markterwartungen übertreffenden Entwicklung des A&N-Bereichs geführt. Damit reagierte die Software AG darauf, dass 98 Prozent der A&N-Kunden ihre strategischen und geschäftskritischen Unternehmensanwendungen auf der Hochleistungsplattform betreiben. Zudem hat die Software AG am 31. Juli 2016 das amerikanische Unternehmen CONNX Solutions Inc. übernommen, das wichtige Technologien im Bereich der Datenintegration und -replikation für A&N-Kunden bereitstellt. Damit konnte der Zugang zur gesamten Technologiebandbreite von CONNX Solutions Inc. für die Kunden der Software AG langfristig sichergestellt werden. Mit einem innovativen A&N-Serviceportfolio unterstützt die Software AG ihre Kunden dabei, den Generationenwechsel, mit dem die gesamte Softwarebranche konfrontiert ist, erfolgreich zu meistern.

Auch der **Digitalbereich als Wachstumstreiber** wurde mit der Digital Business Platform 2016 gezielt weiter entwickelt und gestärkt; u. a. durch die Akquisition von Zementis, einem innovativen Technologieunternehmen im Zukunftsbereich künstliche Intelligenz (siehe Abschnitt „Erläuterung von Unternehmenskäufen“). Die strategische Relevanz der Digital Business Platform für die digitale Transformation von Großunternehmen belegen eine wachsende Kundenbasis und höhere durchschnittliche Auftragsgrößen. Um die Wachstumspotenziale in den Bereichen IoT und Industrie 4.0 auszuschöpfen, wurden **strategische Partnerschaften** mit führenden Unternehmen wie Bosch, Dell, OCTO Telematics und Cumulocity geschlossen. Um die hohe Innovationskraft der Software AG auch 2017 weiter zu stärken, wird ab April 2017 ein neuer Chief Research & Development Officer den Vorstand erweitern (siehe Nachtragsbericht).

Darüber hinaus standen im Geschäftsjahr 2016 die Steigerung der Profitabilität, die erfolgreiche Umsetzung der Go-to-Market-Strategie sowie der Ausbau des Vertriebspartnernetzwerks im Fokus der Software AG. Die umgesetzten Maßnahmen führten zur Verbesserung wichtiger Finanzkennzahlen und spiegeln sich auch in einem Rekordquartal am Jahresende.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Im Geschäftsjahr 2016 hat die Software AG ihre **Ausrichtung auf profitables Wachstum** konsequent weiterverfolgt. Wir haben bedeutende strategische Meilensteine erreicht und unser digitales Geschäft weiter ausgebaut. Unser Unternehmen hat an Profitabilität und Marktrelevanz gewonnen. Bei einem stabilen Umsatz ist die Profitabilität gestiegen, gleichzeitig haben wir unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie die Anzahl der Mitarbeiter erhöht.

Die strategischen Prioritäten der Gesellschaft lagen 2016 auf der kundenorientierten Weiterentwicklung des Produktportfolios, der Steigerung der wiederkehrenden Wartungserlöse und der weiteren Verbesserung der Vertriebseffizienz im Rahmen der definierten Go-to-Market-Strategie (Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie) sowie auf der weiteren Erhöhung der Gesamtprofitabilität. Diese wertorientierte Unternehmensausrichtung hat zu einer Verbesserung wesentlicher Kennzahlen beigetragen und schließlich zu einem Rekordquartal am Jahresende geführt. Mit unserem führenden digitalen Produktportfolio konnten wir unsere Technologieführerschaft ausbauen, das haben uns zahlreiche Analysten erneut bestätigt.

Im Gesamtjahr wies die Software AG einen Konzernumsatz von 871,8 (Vj. 873,1) Millionen Euro aus und blieb damit etwa auf Vorjahresniveau. Zum Gesamtumsatz hat der Geschäftsbereich Digital Business Platform (DBP) mit 441,4 (Vj. 431,5) Millionen Euro einen steigenden Anteil von 50,6 (Vj. 49,4) Prozent beigetragen. Der etablierte Bereich Adabas & Natural trug mit einem Beitrag von 234,6 (Vj. 248,0) Millionen Euro bzw. 26,9 (Vj. 28,4) Prozent zum Gesamtumsatz bei. Der A&N-Produktumsatz lag währungsbereinigt am oberen Ende des ursprünglichen

Jahresausblicks (-4 bis -8 Prozent) beziehungsweise im mittleren Bereich des im Juli 2016 angehobenen Ausblicks (-4 bis -6 Prozent) und entwickelte sich damit besser als vom Markt erwartet. Der Geschäftsbereich Consulting trug mit 195,8 (Vj. 193,6) Millionen Euro zum Ergebnis bei, einem Anteil von 22,5 (Vj. 22,2) Prozent am Gesamtumsatz.

Zugleich stieg die Profitabilität im Gesamtjahr weiter an: Unsere operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) hat 2016 mit 31,2 Prozent nicht nur den besten Wert erreicht, seitdem die Software AG nach dieser wichtigen Kennzahl gesteuert wird – die Marge zählt auch zu den Spitzenwerten in der gesamten Softwarebranche. Zudem gelang es dem Konzern, während der letzten vier Quartale zahlreiche Bestmarken zu erreichen.

Im größten Geschäftsbereich, **Digital Business Platform**, bündeln wir unsere Produkte zur Digitalisierung von Unternehmen: Integrationssoftware, Lösungen zur Prozessoptimierung sowie Analysetools für Big Data, Artificial Intelligence und Internet of Things. Dieses Segment hat 2016 erneut den höchsten Umsatz der Unternehmensgeschichte erwirtschaftet. Dass die Relevanz unserer Softwareprodukte angesichts der weltweit fortschreitenden Digitalisierung stetig zunimmt, zeigte sich bereits 2016 mit dem erneuten Anstieg unserer durchschnittlichen Auftragsgröße und einigen bemerkenswerten Abschlüssen mit namhaften Branchenführern. Wie geplant, konnten wir die Anzahl der Großaufträge und Multi-Produkt-Aufträge sowie unsere Vertriebsproduktivität deutlich steigern.

Das Datenbankgeschäft **Adabas & Natural** hat sich erneut als deutlich stabiler erwiesen als ursprünglich erwartet. Das Ergebnis übertraf die Markterwartungen und lag am oberen Ende des ursprünglichen Erwartungskorridors und im mittleren Bereich des im Juli 2016 verbesserten Zielkorridors. Diese positive Entwicklung ist ein Ergebnis der Relevanz unserer Großrechner-Technologie und der intensiven Marktbearbeitung mit dem neuen Kunden- und Innovationsprogramm Adabas & Natural 2050+, das darauf abzielt, Innovationen für die Anwendungslandschaften unserer Kunden anbieten und Adabas & Natural über das Jahr 2050 hinaus unterstützen zu können. Wie gut das Programm von unseren Kunden angenommen wurde, manifestierte sich besonders anhand zahlreicher Vertragsverlängerungen und Kapazitätserweiterungen im Geschäftsjahr 2016.

Der Geschäftsbereich **Consulting** hat eine wichtige strategische Unterstützungsfunktion für unseren Produktvertrieb und leistet einen signifikanten Beitrag zum profitablen Wachstum des Konzerns und zum Erfolg unserer Kunden. Dank der Kombination führender Softwarelösungen mit der Einführungsexpertise unserer Berater erzielen Unternehmen einen realen Geschäftsnutzen und die Software AG verbessert dadurch ihre Kundenzufriedenheit. Im Consulting-Bereich konnte 2016 ein Plus von 1,1 Prozent beim Umsatz verzeichnet werden. Die Segmentmarge erreichte mit 10,6 Prozent wieder eine im Consultingumfeld vergleichsweise sehr hohe Profitabilität, da unser Consulting-Bereich sich immer stärker auf die Servicequalität konzentrierte. Nachhaltige Rentabilität und hochwertige Services sind die Ziele der Geschäftsstrategie für das Beratungsgeschäft, die wir in den letzten Jahren klar erreicht haben.

Insgesamt war im Jahresverlauf eine unterschiedliche Entwicklung der Quartale festzustellen, die letztlich in einer deutlichen Verbesserung von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal mündete. Der Konzernumsatz entwickelte sich über die vier Quartale von 206,2 (Vj. 194,1) Millionen Euro im ersten Dreimonatszeitraum über 203,4 (Vj. 205,6) Millionen Euro und 198,3 (Vj. 215,9) Millionen Euro auf 263,9 (Vj. 257,5) Millionen Euro im Schlussquartal. Die für das Unternehmen wesentliche Kennzahl für die Ertragskraft ist die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS). Über die Quartale verbesserte sich die EBITA-Marge (EBITA) von 28,7 Prozent (59,1 Millionen Euro) im ersten, über 27,4 Prozent (55,8 Millionen Euro) im zweiten und 33,7 Prozent (66,8 Millionen Euro) im dritten, bis auf 34,2 Prozent (90,2 Millionen Euro) im vierten Quartal.

Nach dem erfolgreichen Verlauf der ersten beiden Quartale sowie aufgrund einer starken Projekt-Pipeline für die zweite Jahreshälfte 2016 hatte der Vorstand der Software AG den **Ausblick des Unternehmens für das Gesamtjahr** im Juli 2016 erhöht. Dabei wurde die Prognose für die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von zuvor: 30,0 bis 31,0 Prozent auf den Korridor von 30,5 bis 31,5 Prozent angehoben. Im Datenbankgeschäft Adabas & Natural wurde für das Gesamtjahr mit einer deutlich stabileren Entwicklung und einer währungsbereinigten Produktumsatzveränderung zwischen -2 und -6 Prozent im Jahresvergleich (zuvor: -4 bis -8 Prozent, Stand: 27. Januar 2016) gerechnet. Der Ausblick für den Geschäftsbereich Digital Business Platform blieb unverändert.

Unsere finanziellen und nicht-finanziellen Ziele haben wir im Wesentlichen erfüllt und teilweise übertroffen. Neben der Steigerung des Gewinns hat der Free Cashflow um 10,0 (Vj. 28,1) Prozent zugelegt, was einem Umsatzanteil von 21,4 Prozent entspricht. Dies bedeutet einen weiteren Anstieg im Vergleich zum hohen Vorjahresniveau und eine Bestmarke der letzten Jahre. Die Eigenkapitalquote erreichte zum Jahresende das hohe Niveau von 61,1 Prozent und lag damit auch deutlich über dem hohen Vorjahreswert von 60,0 Prozent. Mit dieser im Berichtsjahr erzielten Stärkung der finanziellen Basis und der Ertragskraft haben wir eine solide Ausgangslage geschaffen, um den nachhaltigen, profitablen Wachstumskurs fortzusetzen und den Wert des Unternehmens in Zukunft zu steigern. Denn die hohe Profitabilität ist das Fundament für Innovationskraft und Expansion – und somit für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

In den letzten zwei Jahren haben wir die Transformation unseres Vertriebs erfolgreich vorangetrieben, signifikante Fortschritte in der Vertriebs-effizienz erreicht und unsere Marktrelevanz konstant gesteigert. Unsere Bedeutung als Global Player der digitalen Transformation zeigt sich in unserer wachsenden internationalen Kundenbasis. Den größten Erfolg konnten wir 2016 in einem der wichtigsten IT-Märkte, den USA, verbuchen, wo insbesondere im Schlussquartal das Geschäft stark anzog. In dem sehr großen Wachstumsmarkt Industrie 4.0 und Internet of Things suchen Industrieunternehmen zunehmend die Partnerschaft mit der Softwarebranche im Allgemeinen und der Software AG im Besonderen. Global Player wie Bosch, Dell, OCTO Telematics und Cumulocity haben sich 2016 für eine Partnerschaft mit der Software AG entschieden, um gemeinsam mit uns neue digitale Services und Lösungen in den Bereichen IoT und Industrie 4.0 zu entwickeln. Insgesamt sind wir bei unserem Ziel, eine dauerhafte Vorreiterrolle in der digitalen Transformation einzunehmen und unsere Produkte sowohl standortbasiert als auch in der Cloud fest bei den Kunden zu etablieren, ein großes Stück weiter gekommen.

Die positiven Ergebnisse 2016 sind sichtbare Erfolge unseres wertorientierten Managements mit Fokus auf profitablen Wachstum und finanzieller Disziplin. Unsere Innovationskraft in zukunftsweisenden Bereichen haben wir im Berichtsjahr durch den Ausbau der F&E-Ressourcen und gezielte Technologieübernahmen verstärkt, um mit unserem vielfach ausgezeichneten Produktportfolio auch in Zukunft die marktführende Position auszubauen.

Vergleich der tatsächlichen Entwicklung mit dem im Vorjahr prognostizierten Geschäftsverlauf

Bei den Prognosen ist zu beachten, dass die Umsatz- und Ergebnisprognosen Währungseffekte, akquisitions- und restrukturierungsbedingte Aufwendungen sowie kurzfristig unterjährig auftretende Effekte, die allesamt nicht vorhersehbar sind, nicht berücksichtigen.

Am 19. Januar 2016 gab die Software AG früher als geplant den folgenden Ausblick für das Gesamtjahr bekannt:

- o Auf Basis der steigenden Bedeutung ihres Produktportfolios und der weiteren zu erwartenden positiven Impulse ihrer Go-to-Market-Strategie rechnete die Software AG im Jahr 2016 mit einem währungsbereinigten Anstieg des DBP-Produktumsatzes zwischen 5 und 10 Prozent.

- Im Bereich A&N erwartete das Unternehmen einen währungsbereinigten Rückgang von -4 bis -8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.
- Darüber hinaus rechnete der Konzern mit einer weiteren Verbesserung seiner operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) auf 30,0 bis 31,0 Prozent.

Dieser Ausblick wurde in der planmäßig am 27. Januar 2016 veröffentlichten Meldung zu den detaillierten Geschäftszahlen 2015 bestätigt und ebenso bei der Vorlage der Geschäftsergebnisse des ersten Quartals am 12. April wiederholt.

Nach Abschluss des zweiten Quartals hat der Vorstand der Software AG am 13. Juli 2016 den Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2016 erhöht und am gleichen Tag eine Ad-hoc-Meldung veröffentlicht. Auf Basis der vorläufigen Finanzkennzahlen des zweiten Quartals und einer positiven Geschäftsentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2016 sowie aufgrund einer starken Projektpipeline für die zweite Jahreshälfte 2016 rechnete der Vorstand nunmehr mit folgenden Entwicklungen:

- Für das Gesamtjahr 2016 wurde nun mit einer operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 30,5 bis 31,5 Prozent (zuvor: 30,0 bis 31,0 Prozent, Stand: 27. Januar 2016) gerechnet.
- Im Datenbankgeschäft A&N wurde für das Gesamtjahr mit einer deutlich stabileren Entwicklung und einer währungsbereinigten Produktumsatzveränderung zwischen -2 und -6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (zuvor: -4 bis -8 Prozent, Stand: 27. Januar 2016) gerechnet.
- Im Geschäftsbereich DBP wurde für das Gesamtjahr 2016 unverändert mit einem Produktumsatzwachstum zwischen 5 bis 10 Prozent im Vorjahresvergleich währungsbereinigt gerechnet.

Für das Gesamtjahr 2016 erreichte die Software AG die folgenden Werte:

- Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) erzielte 31,2 (Vj. 29,7) Prozent und erreichte damit das obere Ende der Bandbreite aus dem zur Jahresmitte angehobenen Gesamtausblick. Im Vergleich zur Jahresanfangsprognose übertraf die tatsächlich generierte operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) den prognostizierten Zielkorridor.
- Der Geschäftsbereich A&N generierte im Gesamtjahr 2016 einen Umsatz von 234,6 (Vj. 248,0) Millionen Euro, das entspricht währungsbereinigt einem Rückgang von 4 Prozent im Vorjahresvergleich. Dieser Wert liegt genau in der Mitte des Korridors der angehobenen Prognose und hat im Vergleich zur ersten Prognose vom Jahresanfang das obere Ende der Spanne erreicht.
- Der Geschäftsbereich DBP verzeichnete im tatsächlichen Geschäftsverlauf 2016 einen Umsatz von 441,4 (Vj. 431,5) Millionen Euro und damit ein Plus von 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen. Dieser Wert liegt unter dem prognostizierten Wachstumskorridor von 5 bis 10 Prozent. Die Abweichung gegenüber dem Jahresausblick ergab sich aufgrund vorübergehender Schwächen in Großbritannien und beim US-Geschäft im öffentlichen Sektor.

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Die Software AG generierte im Geschäftsjahr 2016 einen Konzernumsatz von 871,8 (Vj. 873,1) Millionen Euro und blieb damit auf Vorjahresniveau (-0,1 Prozent). Nach der Betrachtung des Umsatzes zu konstanten Währungskursen ergab sich ein Plus von 1,2 Prozent. Zum Gesamtumsatz hat der Geschäftsbereich Digital Business Platform mit 441,4 (Vj. 431,5) Millionen Euro einen steigenden Anteil von nahezu 50,6 (Vj. 49,4) Prozent beigetragen. Der Geschäftsbereich Adabas & Natural leistete einen Beitrag von 234,6 (Vj. 248,0) Millionen Euro bzw. 26,9 (Vj. 28,4) Prozent zum Gesamtumsatz. Zugleich stieg die Profitabilität im Gesamtjahr weiter an: Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) erreichte das obere Ende des angehobenen Ausblicks und damit den höchsten Wert seit Einführung dieser Kennzahl. Zudem gelang es dem Konzern, während der letzten vier Quartale zahlreiche Bestmarken zu erreichen und das Geschäftsjahr mit einem Rekordquartal abzuschließen: Für den Wachstumsbereich DBP war das vierte Quartal das erfolgreichste der Firmengeschichte. Der Datenbankbereich A&N übertraf mit einem Umsatzwachstum im letzten Quartal die Markterwartungen. Diese Ergebnisse und der zunehmende Einsatz der führenden Technologie der Software AG bei Großkonzernen aus allen Branchen weltweit unterstreichen die erfolgreiche Go-to-Market-Transformation, die steigende Marktrelevanz des Unternehmens und den Fokus auf profitables Wachstum.

Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz

Die Währungseffekte wirkten sich im Berichtsjahr mit 11,5 Millionen Euro negativ auf den Gesamtumsatz aus, nachdem die Software AG im Vorjahr noch von einem positiven Effekt in Höhe von 51,9 Millionen Euro profitiert hatte. Maßgeblich für diese Entwicklung waren negative Währungseffekte des Britischen Pfund (GBP) mit 7,2 Millionen Euro und des Südafrikanischen Rands (ZAR) mit 4,1 Millionen Euro. Positive Auswirkungen ergaben sich hingegen unter anderem durch Währungseffekte des US-Dollars (USD) mit 2,5 Millionen Euro.

Den größten Anteil am globalen Gesamtumsatz des Konzerns hat mit 32,8 (Vj. 33,9) Prozent nach wie vor der Euro (EUR), direkt gefolgt vom US-Dollar (USD) mit 31,6 (Vj. 31,1) Prozent. Die nächst größeren Umsatzanteile in Fremdwährungen entfallen auf das Britische Pfund (GBP) mit 6,5 (Vj. 7,8) Prozent, auf den Israelischen Schekel (ILS) mit 4,6 (Vj. 4,2) Prozent sowie auf den Brasilianischen Real (BRL) mit 4,4 (Vj. 3,2) Prozent. Der Fremdwährungsanteil des Australischen Dollars (AUD) blieb mit 3,4 (Vj. 2,8) Prozent auf Vorjahresniveau. Dagegen ging der Anteil des Südafrikanischen Rands (ZAR) auf 2,8 (Vj. 4,0) Prozent zurück. Sonstige Währungen machten insgesamt einen Anteil von 13,9 (Vj. 13,0) Prozent am Gesamtumsatz aus.

Auf die drei Geschäftssegmente wirkten sich die Wechselkurseffekte unterschiedlich aus. Während das Lizenzgeschäft mit 0,6 Millionen Euro (-0,2 Prozent) im Gesamtjahr kaum belastet wurde, schlugen sich die negativen Währungseffekte sehr deutlich auf die Wartungserlöse mit 7,5 Millionen Euro (-1,8 Prozent) und das Servicegeschäft mit 3,4 Millionen Euro (-1,7 Prozent) nieder.

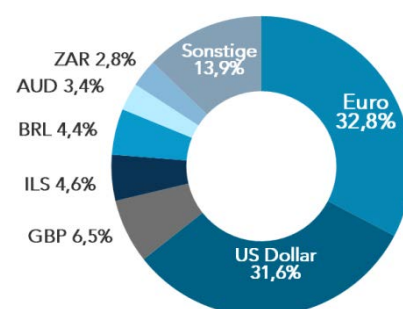
Wechselkurseinfluss auf den Umsatz

(in Mio. EUR)	2016	in%
Lizenzen	-0,6	-0,2%
Wartung	-7,5	-1,8%
Beratung & Sonstige	-3,4	-1,7%
Gesamt	-11,5	-1,3%

Währungssplit 2016

⇒ 32,8% Umsatz in Euro

⇒ 67,2% Umsatz in Fremdwährung

**Umsatz nach Erlösarten**

Konzernweit gingen die Lizenzumsätze, die die DBP- und A&N-Produkte der Software AG umfassen, leicht um 3,3 Prozent auf 263,0 (Vj. 271,9) Millionen Euro zurück. Zugleich legten die Wartungserlöse des Konzerns auf 412,2 (Vj. 406,9) Millionen Euro zu, was einem Plus von 1,3 Prozent entspricht. Damit erhöhte sich der Wartungsanteil am Gesamtumsatz erneut auf nunmehr 47,3 (Vj. 46,6) Prozent – ein Beleg für die Fokussierung der Software AG auf wiederkehrende und margenstarke Erlöse. Insgesamt entwickelte sich der Produktumsatz, bestehend aus Lizenz- und Wartungsumsätzen, mit 675,2 (Vj. 678,8) Millionen Euro ähnlich wie im vorhergehenden Geschäftsjahr. Sein Anteil am Gesamtumsatz 2016 stabilisierte sich mit 77,4 (Vj. 77,7) Prozent auf dem hohen Vorjahresniveau. Die Umsätze im Consulting-Bereich, der sich ausschließlich auf Projekte rund um die eigenen Softwareprodukte konzentriert, wurden im Berichtsjahr auf 195,8 (Vj. 193,6) Millionen Euro gesteigert (inkl. sonstiger Erlöse). Dabei zahlte sich zusätzlich die Fokussierung auf die Stärkung der Bereichsmarge und der Servicequalität aus.

Umsatzentwicklung im vierten Quartal 2016

Besonders im vierten Quartal 2016 entwickelten sich die Produktumsätze mit Lizenzen und Wartung sehr positiv. So stiegen die DBP-Lizenzumsätze deutlich um 5,5 Prozent auf 78,1 (Vj. 74,0) Millionen Euro an, eine historische Bestmarke dieser Kennzahl in einem Quartal. Auch die A&N-Lizenzumsätze legten dank des erfolgreichen Kunden- und Innovationsprogramms Adabas & Natural 2050+ im Abschlussquartal zu und übertrafen die Markterwartung. Sie lagen mit 29,4 (Vj. 28,9) Millionen Euro um 1,6 Prozent über dem Vorjahresquartal. Die Wartungserlöse kletterten im vierten Quartal im DBP-Bereich um 4,3 Prozent auf einen neuen Höchstwert von 66,3 (Vj. 63,6) Millionen Euro und auch im A&N-Bereich nahmen sie um 2,2 Prozent auf 39,9 (Vj. 39,1) Millionen Euro zu. Der Umsatz im Geschäftsbereich Consulting lag im vierten Quartal bei 50,0 (Vj. 51,8) Millionen Euro.

Der Gesamtumsatz erhöhte sich im vierten Quartal auf 263,9 (Vj. 257,5) Millionen Euro, was einem Anstieg von 2,5 Prozent entspricht. Während der Lizenzumsatz der beiden Produktbereiche DBP und A&N um 4,4 Prozent auf 107,5 (Vj. 103,0) Millionen Euro anstieg, erzielte der globale Wartungsumsatz im Schlussquartal mit 106,2 (Vj. 102,6) Millionen Euro ein Wachstum von 3,5 Prozent.

Produktumsatz nach Regionen

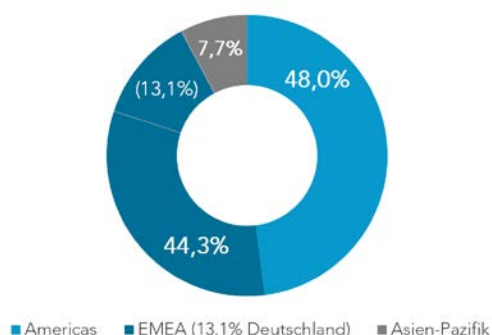
Der Produktumsatz der Software AG gliedert sich geografisch in die drei Regionen **EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika), **Americas** (Nord- und Südamerika) und **Asien-Pazifik** (Australien, Japan, Asien und China). Der Konzern weist die Produktumsätze nach Regionen im zusammengefassten Lagebericht nach Managementsicht aus.

Die für die Software AG wichtige Region Americas trug im Geschäftsjahr 2016 mit 48,0 (Vj. 45,9) Prozent und einem Volumen von 323,1 (Vj. 308,8) Millionen Euro erstmals den größten Teil zum Produktumsatz bei. Der stärkste Anteil entfiel hier auf die USA, gefolgt von Brasilien und Kanada.

Die Region EMEA generierte ein Volumen von 298,3 (Vj. 319,28) Millionen Euro und somit einen Anteil von 44,3 (Vj. 47,4) Prozent am globalen Produktumsatz. Nach Deutschland zählen hier Großbritannien und Frankreich zu den wichtigsten Einzelmärkten für die Software AG. Deutschland für sich genommen lieferte mit 88,4 (Vj. 90,0) Millionen Euro einen Anteil von 13,1 (Vj. 13,4) Prozent am Produktumsatz.

Die Region Asien-Pazifik konnte das Produktgeschäft mit 51,5 (Vj. 45,1) Millionen Euro im Jahr 2016 deutlich ausweiten und einen Beitrag von rund 7,7 (Vj. 6,7) Prozent zum Produktumsatz des Konzerns leisten. Der mit Abstand größte Umsatzträger in dieser Region war Australien.

Produktumsatz nach Regionen*



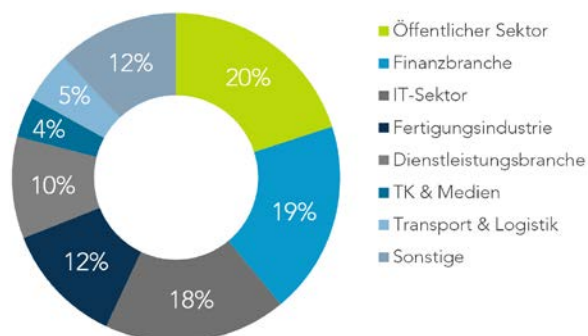
*Basierend auf Produktumsätzen 2016 nach Managementsicht (Umsätze werden nach Ländern ausgewiesen, in denen sie generiert wurden)

Produktumsatz nach Branchen

Unternehmen und Organisationen aller Branchen nutzen die Produkte und Dienstleistungen der Software AG als Querschnittstechnologie für die digitale Transformation von Geschäftsprozessen jeder Art. Die breit gefächerte Aufstellung über unterschiedliche Marktsegmente hinweg ist für das Unternehmen ein wichtiger und bewährter Stabilitätsfaktor. Sie schützt die konzernweite Geschäftsentwicklung vor konjunkturellen Schwankungen einzelner Wirtschaftszweige und stellt eine wesentliche Komponente für Solidität und Sicherheit des Geschäftsmodells dar.

Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen namhaften Großunternehmen hat sich die Software AG vor allem im öffentlichen Sektor, im Finanzmarkt und in der IT-Branche (inkl. Outsourcing) fest etabliert. Diese Branchen machten im Geschäftsjahr 2016 zusammen einen Anteil von 57 Prozent am Konzernumsatz aus. Gemessen am Umsatzvolumen folgten die Fertigungsindustrie (12 Prozent), Dienstleistungen (10 Prozent), Transport & Logistik (5 Prozent) sowie Telekommunikation & Medien (4 Prozent).

Produktumsatz nach Branchen*



*Basierend auf Produktumsätzen 2016

Auftragseingang

Im Geschäftsmodell der Software AG spielt der Auftragseingang sowohl im Consulting als auch in Teilbereichen des Produktgeschäfts als **Indikator für die zukünftige Unternehmensentwicklung** eine Rolle.

So wird im Bereich Consulting der Auftragseingang der akquirierten Consultingprojekte monatlich berichtet. Dabei ist in der Regel nur der Auftragseingang bei Werkverträgen klar quantifizierbar, während bei Dienstleistungsverträgen mit den Kunden nur ein voraussichtliches Volumen vereinbart wird. Da sowohl die Auftragslosgrößen, als auch die Auftragseingangszeitpunkte nicht gleich verteilt sind, kann der Auftragseingang deutlich schwanken, sodass die Software AG im Consulting-Bereich der Entwicklung des Auftragsbestandes eine höhere Bedeutung als dem Auftragseingang zumisst. 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 Auftragsbestandes in einer Berichtsperiode sollte dabei in etwa mit den gleichen Wachstumsraten steigen, wie das avisierte Umsatzwachstum der Folgeperioden. Der Auftragsbestand hat sich per 31. Dezember bei der Software AG von 2016 auf 2017 positiv einstellig entwickelt und unterstützt damit das erwartete Umsatzwachstum in der Folgeperiode. Per Ende 2016 ergibt sich somit eine Auftragsreichweite (Auftragsbestand / Umsatzerlöse * 365 Tage) von 4 bis 5 Monaten.

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

Entwicklung wesentlicher GuV-Posten – Aufwandsstruktur

Im Geschäftsjahr 2016 konnten die **Herstellkosten** auf 211,8 (Vj. 212,2) Millionen Euro leicht gesenkt werden, da die internen Vertriebsabläufe weiter optimiert wurden. Das Bruttoergebnis lag im Gesamtjahr 2016 bei 660,0 (Vj. 660,9) Millionen Euro. Die Bruttomarge bezogen auf den Konzernumsatz blieb demnach exakt auf dem hohen Vorjahreswert von 75,7 Prozent. Die Erfolgsfaktoren für diese hohe Profitabilität waren vor allem der konsequente Fokus auf Effizienz in allen Bereichen, insbesondere im Vertrieb, der hohe Anteil des Produktgeschäfts am Gesamtumsatz, der steigende Anteil der ertragsstarken wiederkehrenden Wartungserlöse sowie die Margenverbesserung im Consulting-Bereich.

Die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung** wurden um 5,7 Prozent auf 112,5 (Vj. 106,4) Millionen Euro erhöht. In der Folge stieg ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) von 15,7 auf 16,7 Prozent. Diese Steigerung wurde vor allem durch F&E-Investitionen in Höhe von 89,9 (Vj. 85,7) Millionen Euro im Wachstumsbereich DBP bewirkt. Um die Position als Innovationsführer zu festigen, wird die Software AG weiterhin in zukunftsorientierte Produkte und Märkte im Digitalbereich investieren. Die Software AG treibt die Evaluierung und Entwicklung neuer Technologien für das digitale Unternehmen konsequent voran und verfolgt somit eine nachhaltige und kundenzentrierte Investitionsstrategie. Ferner ist der Anstieg auf den Entschluss zurückzuführen, das Datenbankgeschäft mit der Produktfamilie Adabas & Natural über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Diese Strategie schlug sich in einem Anstieg der A&N-Lizenz- und Wartungsumsätze im vierten Quartal nieder. Die erhöhten Aufwendungen für den Ausbau von Near- und Offshoring-Kapazitäten, vor allem in Indien, spiegeln eine langfristige Investition in die Zukunft wider.

Die **Vertriebsaufwendungen** konnten 2016 um 8,6 Prozent auf 245,7 (Vj. 268,8) Millionen Euro gesenkt werden. Ihr Anteil am Gesamtumsatz sank somit deutlich auf 28,2 (Vj. 30,8) Prozent. Die in den letzten Jahren geschaffenen Voraussetzungen für eine Steigerung der Vertriebseffizienz schlugen sich zunehmend in Zahlen nieder. Unter dem CCO-Vorstandsresort wurden alle kundennahen Aktivitäten gebündelt und die Go-to-Market-Strategie neu ausgerichtet und konsistent umgesetzt. Die Vertriebseffizienz bleibt weiterhin eine der wichtigsten operativen Kennzahlen bei der Steuerung des Unternehmens.

Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 14,3 Prozent auf 79,3 (Vj. 69,4) Millionen Euro an, nachdem dieser Kostenbereich im Vorjahreszeitraum von zwei Einmaleffekten beeinflusst wurde (s. Erläuterung der nachfolgenden Tabelle). Der Anteil der Verwaltungsausgaben am Gesamtumsatz erhöhte sich demzufolge auf 9,1 (Vj. 7,9) Prozent.

Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung 2016

in Mio. EUR	2016	2015	Sonder- effekte* 2015	2015 (operativ)	Δ in %	Δ in % (operativ)
Lizenzen	263,0	271,9	0,0	271,9	-3%	-3%
Wartung	412,2	406,9	0,0	406,9	1%	1%
Dienstleistungen	195,2	193,4	0,0	193,4	1%	1%
Sonstige	1,4	0,9	0,0	0,9	56%	56%
Umsatzerlöse	871,8	873,1	0,0	873,1	0%	0%
Herstellkosten	-211,8	-212,2	1,1	-211,1	0%	0%
Bruttoergebnis vom Umsatz	660,0	660,9	1,1	662,0	0%	0%
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-112,5	-106,4	-1,5	-107,9	6%	4%
Vertriebsaufwendungen	-245,7	-268,8	6,7	-262,1	-9%	-6%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-79,3	-69,4	-5,6	-75,0	14%	6%
Sonstige Steuern	-5,5	-6,0	0,0	-6,0	-8%	-8%
Operatives Ergebnis	217,0	210,3	0,7	211,0	3%	3%
Sonstige Erträge / Aufwendungen, netto	-8,6	-6,8	0,0	-6,8	26%	26%
Finanzergebnis	-4,4	-3,0	0,0	-3,0	47%	47%
Ergebnis vor Ertragsteuern	204,0	200,5	0,7	201,2	2%	1%
Ertragsteuern	-63,6	-60,9	0	-60,9	4%	4%
Konzernüberschuss	140,4	139,6	0,7	140,3	1%	0%
Davon auf Aktionäre der Software AG entfallend	140,2	139,4	0,7	140,1	1%	0%
Davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	0,2	0,2	0,0	0,2	0%	0%
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert)	1,84	1,78	0,01	1,79	3%	3%
Ergebnis je Aktie in EUR (verwässert)	1,84	1,78	0,01	1,78	3%	3%
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	76.231.631	78.429.032	78.429.032	78.429.032	-3%	-3%
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	76.254.712	78.510.932	78.510.932	78.510.932	-3%	-3%

* Weitgehend ergebnisneutral blieben zwei Sondereffekte im Geschäftsjahr 2015: Den 14,7 Millionen Euro aus der Umkehr der in den Vorjahren gebuchten, kumulierten Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten (MIP IV) standen Restrukturierungsaufwendungen insbesondere für die Neuausrichtung des Vertriebs in Höhe von 15,4 Millionen Euro gegenüber, sodass auf Gesamtjahressicht ein Effekt von minus 0,7 Millionen Euro verzeichnet wurde.

Ergebnisentwicklung

Die Software AG hat im Geschäftsjahr 2016 ein **operatives Ergebnis (IFRS)** von 217,0 (Vj. 210,3) Millionen Euro erwirtschaftet und damit ein um 6,7 Millionen Euro beziehungsweise 3,2 Prozent höheres Ergebnis als im Vorjahr erzielt. Die operative Marge konnte demnach auf 24,9 (Vj. 24,1) Prozent gesteigert werden. Hauptantriebskräfte für die Profitabilitätsverbesserung waren der anhaltend hohe margenstarke Produktumsatz mit einem stabil hohen Anteil von fast 80 Prozent im Umsatzmix, nachhaltig steigende Wartungserlöse und das verbesserte Consulting-Ergebnis. Hinzu kam das weiterhin starke, sehr profitable A&N-Geschäft, die erhöhte Vertriebseffizienz durch die Bündelung der Vertriebsaktivitäten und der Go-to-Market-Transformation sowie Effizienzgewinne in allen Abläufen – gepaart mit einem aktiven Kostenmanagement.

Das **EBIT (Konzernüberschuss plus Ertragsteuern plus sonstige Steuern plus Finanzergebnis)** legte im Geschäftsjahr 2016 auf 213,9 (Vj. 209,4) Millionen Euro zu und zeigte ein Plus von 2,1 Prozent. Die EBIT-Marge konnte somit auf 24,5 (Vj. 24,0) Prozent erhöht werden.

Die **sonstigen Aufwendungen/Erträge (netto)** summierten sich auf minus 8,6 (Vj. -6,8) Millionen Euro. Der Hauptgrund dafür sind die gestiegenen Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten, die insbesondere in den USA anfielen. Das Finanzergebnis belief sich auf minus 4,4 (Vj. -3,0) Millionen Euro. Die positive Entwicklung des Finanzergebnisses auf operativer Seite, im Wesentlichen bedingt durch ein reduziertes Kreditvolumen sowie eines Anstiegs der kurzfristigen Geldanlagen, wurde durch außerordentliche Belastungen aus Abschreibungen von Eigenkapitaltiteln in Höhe von 2,5 Millionen Euro sowie Zinsbelastungen von 2,9 Millionen Euro aus einem Urteil in einem Berufungsverfahren in den USA überkompensiert. Trotz der sonstigen Aufwendungen und des negativen Finanzergebnisses verbesserte sich das **Ergebnis vor Ertragsteuern** um 1,7 Prozent auf 204,0 (Vj. 200,5) Millionen Euro. Parallel dazu stiegen die Ertragsteuern um 4,4 Prozent auf 63,6 (Vj. 60,9) Millionen Euro, dahingegen verringerten sich die sonstigen Steuern um 8,3 Prozent auf 5,5 (Vj. 6,0) Millionen Euro. Der effektive Ertragsteuersatz im Konzern betrug 31,2 (Vj. 30,4) Prozent.

Der **Konzernüberschuss** stieg im Berichtsjahr um 0,6 Prozent auf 140,4 (Vj. 139,6) Millionen Euro. Daraus ergab sich ein um 3,4 Prozent erhöhtes Ergebnis je Aktie (unverwässert) von 1,84 (Vj. 1,78) Euro.

Ergebnisse

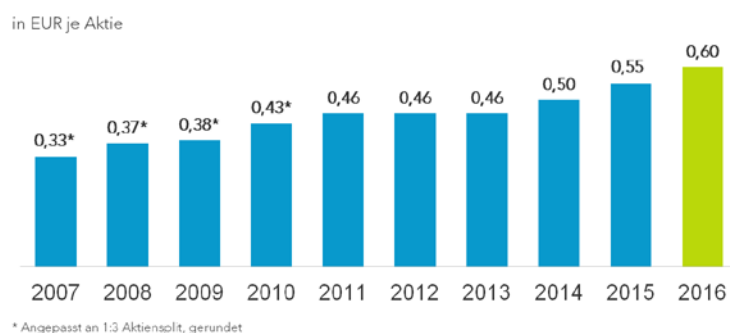
in Mio. EUR	2016	2015	Δ%	Δ% acc*
Gesamtumsatz	871,8	873,1	0%	1%
Herstellkosten	-211,8	-212,2	0%	1%
Bruttoergebnis	660,0	660,9	0%	1%
Marge in %	75,7%	75,7%	—	—
F&E-Aufwendungen	-112,5	-106,4	6%	6%
Vertriebsaufwendungen	-245,7	-268,8	-9%	-7%
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-79,3	-69,4	14%	15%
Sonstige Erträge / Aufwendungen (netto)	-8,6	-6,8	26%	—
EBIT	213,9	209,4	2%	—
Marge in %	24,5%	24,0%	—	—

*acc = at constant currency = währungsbereinigt

Gewinnverwendung

Die Software AG verfolgt eine nachhaltige Ausschüttungspolitik, die an der langjährigen Entwicklung und der Wertorientierung der Gesellschaft ausgerichtet ist. Diese Kontinuität soll im Sinne verlässlicher Aktionärsbeziehungen fortgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 17. Mai 2017 vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016 eine **Dividende** in Höhe von 0,60 Euro pro Aktie auszuschütten, nachdem die Dividende im Vorjahr um 10 Prozent auf 0,55 Euro pro Aktie erhöht worden war. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung entspräche dies bei 76,2 Millionen dividendenberechtigten Aktien einer Ausschüttungssumme von 45,7 (Vj. 41,9) Millionen Euro. Im Verhältnis zum Jahresschlusskurs 2016 (Xetra-Schlusskurs vom 30. Dezember 2016: 34,49 Euro, Vj. 26,42 Euro) entspricht dieser Vorschlag einer Dividendenrendite von 1,74 Prozent.

Dividendenentwicklung seit 2007



Im Geschäftsjahr 2015 erhöhte die Software AG den Korridor der Ausschüttungsquote auf 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow. Bezogen auf den Durchschnitt aus Free Cashflow und Konzernüberschuss im Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 163,7 Millionen Euro würde die Ausschüttungsquote 28,0 (Vj. 27,1) Prozent betragen. Diese kontinuierliche Dividendenpolitik, die als klares Bekenntnis zur Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen ist, soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.

Zusätzliche Ergebnis-Kennziffern

Um die Vergleichbarkeit unseres Unternehmens, insbesondere mit Wettbewerbern aus den Vereinigten Staaten von Amerika zu verbessern, die nicht nach IFRS-Standards bilanzieren, weist die Software AG zusätzliche **Non-IFRS-Kennziffern** aus (s. Erläuterungen im Kapitel „Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie“ am Anfang dieses Lageberichts). Diese Kennziffern leiten sich wie folgt ab:

Non-IFRS-Ergebnis

in Mio. EUR	2016	2015
EBIT (vor allen Steuern)	213,9	209,4
Amortisation auf akquisitionsbedingte immaterielle Vermögenswerte	29,1	35,0
Sonstige Effekte aus M&A-Aktivitäten	3,0	2,5
Aktienkursabhängige Vergütung	14,2	-3,1
Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten	11,8	15,3
EBITA (Non-IFRS)	272,0	259,1
in % vom Umsatz (Non-IFRS)	31,2	29,7
Nettoergebnis (Non-IFRS)*	180,4	173,9
Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)**	€2,37	€2,22

*Das Nettoergebnis (Non-IFRS) wurde durch Abzug des Finanzergebnisses (IFRS) und der sonstigen Steuern (IFRS) vom EBITA (Non-IFRS) und auf Basis des effektiven Ertragsteuersatzes im Konzern von 31,2 (Vj. 30,4) Prozent berechneten Steueraufwands ermittelt.

**Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert) 2016: 76,2 Millionen Euro / 2015: 78,4 Millionen Euro. Die operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) ist die entscheidende Kennziffer der Software AG für die Steuerung der Unternehmensprofitabilität.

Das operative Ergebnis (EBITA, Non-IFRS) legte im Geschäftsjahr 2016 auf 272,0 (Vj. 259,1) Millionen Euro zu, was einem Plus von 5,0 Prozent entspricht. Dabei ist zu beachten, dass die Nettoerträge in Höhe von 3,1 Millionen Euro vom Vorjahr aus der Umkehr der gebuchten kumulierten Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungskomponenten (MIP IV), in Höhe von 14,7 Millionen Euro, resultieren. Dagegen war 2016 eine normale Entwicklung bei dieser Position zu verzeichnen. Die Position Restrukturierung/Abfindungen/Rechtsstreitigkeiten betraf im Vorjahr vor allem die Umstrukturierung der Vertriebsorganisation und umfasste dagegen im Berichtsjahr in ähnlicher Größenordnung Abfindungen und Rechtskosten.

Gemessen am Konzernumsatz stieg die operative Ergebnismarge (Non-IFRS) um 150 Basispunkte auf 31,2 (Vj. 29,7) Prozent, was einem neuen Rekord in der Unternehmensgeschichte entspricht. Die operative Marge erreichte damit das obere Ende des im Jahresverlauf angehobenen Zielkorridors.

Das Nettoergebnis (Non-IFRS) erhöhte sich um 3,7 Prozent auf 180,4 (Vj. 173,9) Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) von 2,37 (Vj. 2,22) Euro basierend auf durchschnittlich 76,2 (Vj. 78,4) Millionen im Umlauf befindlicher Aktien (unverwässert). Mit dieser deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses wurde eine solide finanzielle Basis für die weitere strategische Entwicklung des Unternehmens geschaffen.

Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

in Mio EUR	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Gesamtumsatz	871,8	873,1	857,8	972,7	1.047,3	1.098,3
davon Produktumsatz	675,2	678,8	641,4	707,5	712,2	673,9
EBIT (vor allen Steuern)	213,9	209,4	176,0	205,5	248,3	296,2
in % vom Gesamtumsatz	24,5%	24,0%	20,5%	21,1%	23,7%	24,5%
Konzernüberschuss	140,4	139,6	110,6	134,0	164,7	177,2
in % vom Gesamtumsatz	16,1%	16,0%	12,9%	13,8%	15,7%	16,1%

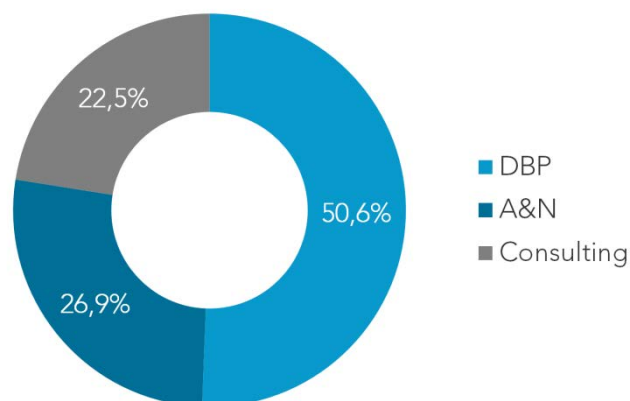
Segmentberichterstattung

Die Geschäftsaktivitäten der Software AG gliedern sich in drei Segmente: Digital Business Platform, Adabas & Natural und Consulting. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf das ertragstarke Produktgeschäft mit Lizenz- und Wartungserlösen für die eigenen Produktfamilien spiegelt sich in der positiven Entwicklung der Umsatzverteilung der drei Bereiche wider.

Mit einem Anteil von 50,6 (Vj. 49,4) Prozent trägt das zukunftsorientierte DBP-Segment nach erneuter Steigerung im Jahr 2016 erstmals mehr als 50 Prozent zum Konzernumsatz bei und unterstreicht somit seine Geschäftsrelevanz. Der A&N-Bereich hat einen Beitrag von 26,9 (Vj. 28,4) Prozent zum Gesamtjahresumsatz geleistet. Der Consulting-Bereich konnte seinen Anteil leicht auf 22,5 (Vj. 22,2) Prozent steigern.

Umsatzverteilung

in Mio. EUR	2016
Gesamtumsatz	871,8
DBP	441,4
in %	50,6%
A&N	234,6
in %	26,9%
Consulting	195,8
in %	22,5%



Geschäftsbereich Digital Business Platform

Im Geschäftsjahr 2016 generierte der Geschäftsbereich Digital Business Platform mit Integrations- und Prozessmanagement-Software sowie Lösungen für das IT-Management und Big-Data-Analysen einen Gesamtumsatz von 441,4 (Vj. 431,5) Millionen Euro – ein Anstieg um 2,3 Prozent.

Das DBP-Lizenz- und Wartungsgeschäft entwickelte sich im Jahresverlauf positiv und schloss das Geschäftsjahr mit dem erfolgreichsten Quartal des DBP-Bereichs in der Unternehmensgeschichte ab. Die Strategie der Integration aller Produkte in der Ende 2014 erstmals vorgestellten Digital Business Platform zahlt sich aus: Die wachsende Zahl und Größe sogenannter Multi-Product-Aufträge, die also mehr als ein Produkt der Digital Business Platform umfassen, haben zu diesem positiven Ergebnis beigetragen und werden sich in den kommenden Jahren noch deutlicher niederschlagen. Die Wartungserlöse verbesserten sich um 2,9 Prozent auf 255,1 (Vj. 248,0) Millionen Euro. Längerfristige DBP-Lizenzverträge aus der Vergangenheit waren die Basis für diese Entwicklung. Die steigenden Wartungsumsätze sind ein Indikator für die Fokussierung der Software AG auf das profitable Geschäft mit eigenen Produkten und die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehungen.

Das Lizenzgeschäft aus dem Vertrieb von DBP-Produkten wurde im Berichtszeitraum um 1,5 Prozent ausgebaut und erreichte somit ein Volumen von 186,3 (Vj. 183,5) Millionen Euro. Die neue Go-to-Market-Strategie und die anhaltende Effizienzsteigerung bei Vertriebsaktivitäten ermöglichte eine Wachstumsrate von 5,5 Prozent im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Verglichen mit dem Abschlussquartal 2014 ergibt sich gar eine Steigerungsrate von 29,8 Prozent, ein Beleg für die zunehmende Relevanz der Produkte des Digitalbereichs.

Das DBP-Segmentergebnis konnte deutlich auf 147,8 (Vj. 125,2) Millionen Euro zulegen, ein Plus von 18,1 Prozent. Im Zweijahresvergleich konnte sogar ein Anstieg von 39,7 Prozent erzielt werden, was die nachhaltige Profitabilität dieses Bereichs unterstreicht. Die Segmentmarge des DBP-Bereichs kletterte demnach auf 33,5 Prozent.

Segmentbericht Digital Business Platform 2016

in Mio. EUR	2016	2015	Δ%	Δ% acc*
Lizenzen	186,3	183,5	2%	1%
Wartung	255,1	248,0	3%	5%
Gesamtumsatz	441,4	431,5	2%	3%
Herstellkosten	-31,3	-27,9	12%	13%
Bruttoergebnis	410,1	403,6	2%	3%
Vertriebsaufwendungen	-172,4	-192,7	-11%	-10%
F&E-Aufwendungen	-89,9	-85,7	5%	4%
Segmentergebnis	147,8	125,2	18%	20%
Marge in %	33,5%	29,0%	—	—

*acc = at constant currency = währungsbereinigt

Geschäftsbereich Adabas & Natural

Das großrechnerbasierte Datenbankgeschäft mit den Produkten Adabas & Natural erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Volumen von 234,6 (Vj. 248,0) Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr ergab sich ein Rückgang um 5,4 Prozent. Währungsbereinigt lag der Rückgang bei 3,8 Prozent, was im Mittelfeld des zur Jahresmitte angehobenen Ausblicks liegt. Da der Markt für klassische Datenbanksoftware im Großrechnerumfeld aufgrund seiner Reife und Sättigung allgemein rückläufig ist, rechnet das Unternehmen seit einigen Jahren mit einem sukzessiven Rückgang dieses Geschäfts. Die Tatsache, dass der Rückgang verlangsamt werden konnte und nur sehr moderat ist, spiegelt die Treue der A&N-Kundenbasis wider, die beim Betrieb ihrer geschäftskritischen Applikationen weiterhin auf die zuverlässige Technologie der Software AG setzt. Die Ankündigung der Software AG Ende August 2016, das A&N-Portfolio über das Jahr 2050 hinaus weiterentwickeln und unterstützen zu wollen hat sich bereits im vierten Quartal positiv ausgewirkt und wird für diesen Bereich über das Geschäftsjahr 2016 hinaus weitere Impulse bringen.

Die A&N-Wartungserlöse lagen im Gesamtjahr 2016 bei 157,1 (Vj. 158,9) Millionen Euro und somit währungsbereinigt 1 Prozent über dem Vorjahreswert. Die A&N-Lizenzenerlöse gingen im Berichtsjahr auf 76,8 (Vj. 88,4) Millionen Euro zurück, zurückzuführen ist das auf die Marktreife und -sättigung im Bereich von Großrechnerdatenbanken.

Das A&N-Segmentergebnis ging dementsprechend auf 162,4 (Vj. 173,6) Millionen Euro zurück, wobei Herstellkosten wie auch Vertriebsaufwendungen gesenkt werden konnten. Die Segmentmarge in diesem Bereich betrug demnach 69,2 Prozent und bleibt somit auf dem Niveau des Rekordwerts von ca. 70 Prozent des Jahres 2015.

Segmentbericht Adabas & Natural 2016

in Mio. EUR	2016	2015	Δ%	Δ% acc*
Lizenzen	76,8	88,4	-13%	-12%
Wartung	157,1	158,9	-1%	1%
Produktumsatz	233,9	247,3	-5%	-4%
Sonstige	0,7	0,7	0%	0%
Gesamtumsatz	234,6	248,0	-5%	-4%
Herstellkosten	-11,7	-14,2	-18%	-17%
Bruttoergebnis	222,9	233,8	-5%	-3%
Vertriebsaufwendungen	-38,0	-39,5	-4%	-2%
F&E-Aufwendungen	-22,5	-20,7	9%	8%
Segmentergebnis	162,4	173,6	-6%	-5%
Marge in %	69,2%	70,0%	—	—

*acc = at constant currency = währungsbereinigt

Geschäftsbereich Consulting

Der Consulting-Bereich verzeichnete im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von 195,8 (Vj. 193,6) Millionen Euro und damit ein Plus von 1,2 Prozent. Der Anteil des Beratungsbereichs am Gesamtumsatz stieg somit geringfügig von 22,2 auf 22,5 Prozent. Das Segmentergebnis betrug 20,8 (Vj. 21,8) Millionen Euro, ein Rückgang um 4,6 Prozent. Die Segmentmarge lag demnach bei 10,6 (Vj. 11,3) Prozent – einem im Consultingumfeld vergleichsweise sehr hohem Wert. Dieses Ergebnis unterstreicht die steigende Relevanz der strategischen Beratungsleistungen der Software AG für ihre Kunden. Weiter ist es ein Beleg für die erfolgreiche Transformation des Consulting-Geschäfts.

Nachhaltige Rentabilität und hohe Servicequalität sind die Ziele der Geschäftsstrategie für das Beratungsgeschäft der Software AG. Deshalb konzentrieren sich die Aktivitäten in diesem Bereich auf Projekte, welche das eigene Produktgeschäft ganzheitlich unterstützen. Gleichzeitig wird die Präsenz in Regionen mit niedrigen Gewinnerwartungen zurückgefahren und der Fokus auf vielversprechendere Märkte gelegt. Somit konnte der Beratungsbereich den Erfolg der anderen beiden produktgetriebenen Geschäftsbereiche nachhaltig unterstützen und sich gleichzeitig weiteren Optimierungsmaßnahmen unterziehen.

Segmentbericht Consulting 2016

(in Mio. €)	2016	2015	Δ%	Δ% acc*
Gesamtumsatz	195.8	193.6	1%	3%
Herstellkosten	-157.4	-153.3	3%	4%
Bruttoergebnis	38.4	40.3	-5%	-2%
Vertriebsaufwendungen	-17.6	-18.5	-5%	-2%
Segmentergebnis	20.8	21.8	-5%	-1%
Marge in %	10.6%	11.3%	—	—

*acc = at constant currency = währungsbereinigt

Finanz- und Vermögenslage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Mit ihrem Finanzmanagement verfolgt die Software AG das Ziel, das profitable Wachstum des Konzerns sowie die kontinuierliche Portfolio-Optimierung durch eine adäquate Finanzierungsstruktur zu unterstützen – unabhängig von kurzfristigen Kapitalmarktbedingungen. Außerdem stellt der Konzern die Zahlungsfähigkeit aller Tochtergesellschaften sicher. Dazu stehen ausreichend Finanzmittel aus dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sowie aus bestehenden Kreditverträgen 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 und minimiert diese mithilfe derivativer Finanzinstrumente. Dabei werden ausschließlich bestehende Bilanzposten oder zu erwartende Cashflows abgesichert.

Finanzierungsanalyse

Zum 31. Dezember 2016 wies die Software AG einen **Zahlungsmittelbestand** von 374,6 Millionen Euro verglichen mit 300,6 Millionen Euro zu Beginn des Berichtsjahres aus und zeigte damit eine Erhöhung um 74,0 Millionen Euro. Der Free Cashflow konnte im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des aktiven Cashflow-Managements der Software AG um 17,0 Millionen auf 187,0 Millionen gesteigert werden. Die Netto-Kreditrückzahlungen in Höhe von 38,0 (Vj. 130,0) Millionen Euro, Nettoauszahlungen für Akquisitionen über 43,1 (Vj. 0) Millionen Euro sowie die Dividendenzahlung von 42,1 (Vj. 39,6) Millionen Euro konnten daher aus dem Free Cashflow bedient werden.

Das **Eigenkapital** übertraf den Vorjahreswert um 9,8 Prozent und stieg auf 1.196,8 (Vj. 1.089,7) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2016. Während sich die Gewinnrücklagen auf 1.145,4 (Vj. 1.047,1) Millionen Euro und die sonstigen Rücklagen auf 19,8 (Vj. -5,8) Millionen Euro erhöhten, ging die Kapitalrücklage auf 23,7 (Vj. 40,5) Millionen Euro zurück, Grund dafür sind Optionsausübungen im Zusammenhang mit dem Management Incentive Plan (MIP) III (siehe Abschnitt [34] im Konzernanhang sowie das Kapitel „Sonstige Angaben“ im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG). Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, legte von 60,0 Prozent im Vorjahr auf 61,1 Prozent im Berichtsjahr zu. Das Grundkapital der Software AG umfasste zum 31. Dezember 2016 wie zum Vorjahresstichtag 79.000.000 Aktien.

Im Geschäftsjahr 2016 nutzte die Gesellschaft ihren hohen Zahlungsmittelbestand dazu, zwei Technologieakquisitionen zu tätigen, die das Innovationsportfolio und damit das zukünftige organische Wachstum des Konzerns weiter stärken sollen.

Mehrperiodenübersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	374,6	300,6	318,4	450,0	315,6	216,5
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	101,5	113,0	110,8	208,3	58,7	37,5
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	200,0	213,2	340,5	410,5	213,4	254,3
Liquide Mittel, netto / Nettoverschuldung	73,1	-25,7	-132,9	-168,8	43,5	-75,3
Eigenkapital	1.196,8	1.089,7	1.013,4	965,6	1.060,1	951,5
Eigenkapitalquote	61%	60%	55%	48%	60%	57%
Bilanzsumme	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7

Finanzierungsinstrumente

Die Finanzierung der Software AG basiert im Wesentlichen auf dem 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 feste Zinssätze aus und haben Laufzeiten bis maximal sechs Jahre. Mittels Zinsswaps hat die Software AG für einen Teil der Darlehen feste Zinssätze gesichert. Im Falle variabler Zinszahlungen wird auf das zum Bilanzstichtag gültige Zinsniveau abgestellt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen berechnet die Software AG zum Umrechnungskurs per 31. Dezember 2016.

Investitionsanalyse

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sind für ein Software-Unternehmen wie die Software AG von untergeordneter Bedeutung. Im Berichtsjahr erhöhten sich diese Investitionen leicht auf einen Jahresendwert von 12,7 (Vj. 12,1) Millionen Euro. Dieser Betrag wurde hauptsächlich für die Betriebs- und Geschäftsausstattung der Vertriebs- und F&E-Niederlassungen sowie der Verwaltungszentrale in Darmstadt verwendet.

Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2016 hat sich der Cashflow stärker als das Ergebnis entwickelt. Der **Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit** stieg um 18,3 Millionen Euro beziehungsweise 9,9 Prozent auf 203,7 (Vj. 185,4) Millionen Euro. Hier haben sich die Veränderungen der Verbindlichkeiten und anderer Passiva deutlich positiv niedergeschlagen. Darüber hinaus hat die Software AG die nachhaltige Steigerung des Cashflows durch ein konsequentes Forderungs- und Kostenmanagement erzielt.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug -60,0 Millionen Euro im Vergleich zu 32,8 Millionen Euro im Vorjahr. Diese Differenz resultiert einerseits aus der Veränderung der Anlagen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte. Während die Nettoeinzahlungen aus der Veränderung kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte im Vorjahr noch zu

einem Zufluss von 49,2 Millionen Euro führten, wurden im Berichtsjahr netto -0,2 Millionen Euro investiert. Ein weiterer Unterschied ergab sich aus den Nettoauszahlungen für zwei **Technologie-Akquisitionen** in Höhe von 43,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** verringerte sich auf -80,5 Millionen Euro verglichen mit -239,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015. Während im Vorjahr 70,0 Millionen Euro für den Rückkauf eigener Aktien und netto 130,0 Millionen Euro für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten aufgewendet wurden, erfolgte im Berichtsjahr kein Aktienrückkauf. Die Belastungen für Nettotilgungen lagen bei 38,0 Millionen Euro. Die Auszahlungen für die Dividende stiegen 2016 auf 42,1 (Vj. 39,6) Millionen Euro, nachdem die Dividende pro Aktie von 0,50 Euro im vorangegangenen Jahr auf 0,55 Euro im Geschäftsjahr 2016 erhöht worden war.

Der **Free Cashflow** verbesserte sich im Jahresvergleich um 10,0 Prozent auf 187,0 (Vj 170,0) Millionen Euro und entwickelte sich damit ähnlich positiv wie der operative Cashflow mit 9,9 (Vj. 29,5) Prozent. Gemessen am Konzernumsatz entspricht dies einem Anteil von 21,4 Prozent – ein weiterer Anstieg im Vergleich zum hohen Vorjahresniveau von 19,5 Prozent. Die Cashflow-Conversion-Rate (Verhältnis von Free Cashflow zum Konzernüberschuss: 187,0 / 140,4 Millionen Euro) betrug 133,2 Prozent und übertraf damit das Vorjahresniveau von 121,8 Prozent deutlich. Der Free Cashflow pro Aktie erhöhte sich im Geschäftsjahr auf 2,45 (Vj. 2,17) Euro.

Die Software AG definiert den Free Cashflow als Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit ohne Auszahlung für Investitionen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Einzahlungen aus dem Verkauf von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten, Einzahlungen aus dem Abgang von Veräußerungsgruppen sowie Nettoauszahlungen für Akquisitionen.

Kapitalflussrechnung für zwölf Monate 2016

in Mio. EUR	2016	2015
Betrieblicher Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	224,0	245,5
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	203,7	185,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-60,0	32,8
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-80,5	-239,5
Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	74,0	-17,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	374,6	300,6
Free Cashflow	187,0	170,0

Vermögensstrukturanalyse

Die **Bilanz** der Software AG hat sich zum 31. Dezember 2016 auf 1.957,2 Millionen Euro im Vergleich zu 1.814,8 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag verlängert.

Auf der **Aktivseite** stiegen die **kurzfristigen Vermögenswerte** um 9,9 Prozent auf 642,0 (Vj. 584,2) Millionen Euro. Hauptgrund dafür war der Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 24,6 Prozent auf 374,6 (Vj. 300,6) Millionen Euro. Ferner erhöhten sich die sonstigen nicht-finanziellen Vermögenswerte um 5,5 Millionen Euro auf 20,3 (Vj. 14,8) Millionen Euro. Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gingen um 5,0 Prozent auf 221,0 (Vj. 232,6) Millionen Euro zurück, zugleich steht ihnen ein Anstieg der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen um 13,1 Prozent gegenüber. Die kurzfristigen Ertragsteuererstattungsansprüche wirkten sich zudem mit einem Rückgang von 48,4 Prozent auf 12,6 (Vj. 24,4) Millionen Euro aus, Grund waren zu hoch geleistete Vorauszahlungen in Vorjahren.

Die **langfristigen Vermögenswerte** überstiegen mit 1.315,2 (Vj. 1.230,6) Millionen Euro den Vorjahresstand. Der Anstieg resultiert mit 36,6 Millionen Euro aus der Veränderung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf 936,6 (Vj. 900,0) Millionen Euro. Dieser Anstieg der Geschäfts- oder Firmenwerte entfällt mit 24,5 Millionen Euro auf Zugänge aufgrund der zwei im Geschäftsjahr 2016 akquirierten Technologieunternehmen sowie mit 12,1 Millionen Euro auf Währungseffekte. Weiterhin angestiegen sind die Sachanlagen mit einem Plus von 19,4 Millionen Euro auf 75,6 (Vj. 56,2) Millionen Euro. Der Anstieg resultiert mit 17,4 Millionen Euro aus dem Erwerb eines Bürogebäudes am Standort Darmstadt. Zusätzlich zum Anstieg der kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte haben sich auch die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte, resultierend überwiegend aus der im Zusammenhang mit den Aktienoptionsprogrammen abgeschlossenen Sicherungen, auf 46,0 (Vj. 24,5) Millionen Euro erhöht. Im Gegensatz zu den gesunkenen kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen haben sich die langfristigen Forderungen um 13,0 Prozent auf 84,9 (Vj. 75,1) Millionen Euro erhöht. Dieser Anstieg ist auch auf stichtagsbezogene Wechselkurseffekte zurückzuführen. Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelte sich 2016 wie auch in der Vorperiode unauffällig. Auf 149,4 (Vj. 157,4) Millionen Euro zurückgegangen sind die Immateriellen Vermögenswerte aufgrund planmäßiger Abschreibungen, teilweise ausgeglichen durch die 2016 getätigten Akquisitionen der beiden Technologieunternehmen.

Auf der **Passivseite** erhöhte sich das **kurzfristige Fremdkapital** auf 467,6 (Vj. 439,5) Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die Steigerungen der sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten um 7,9 Prozent auf 121,8 (Vj. 112,9) Millionen Euro sowie der sonstigen Rückstellungen um 80,2 Prozent auf 51,0 (Vj. 28,3) Millionen Euro. Darin enthalten sind die Rückstellungen für variable Vergütung in Höhe von 25,6 (Vj. 8,2) Millionen Euro sowie für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 17,9 (Vj. 13,8) Millionen Euro.

Das **langfristige Fremdkapital** lag mit 292,8 (Vj. 285,5) Millionen Euro um 2,6 Prozent höher als im Vorjahr. Dieser Anstieg resultierte aus den erhöhten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 4,2 (Vj. 0,1) Millionen Euro sowie aus der Steigerung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen sowie der sonstigen Rückstellungen von insgesamt 67,0 Millionen Euro im Vergleich zu 53,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015.

Durch den nachhaltigen Ausbau des Wartungsgeschäfts mit wiederkehrenden Erlösen sind die kurz- und langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten, die das steigende Volumen zukünftiger Wartungserlöse umfassen, um rund 9,3 Millionen Euro auf 133,1 (Vj. 123,8) Millionen Euro signifikant angestiegen.

Die **Netto-Cash-Position** konnte auf 73,1 Millionen Euro deutlich verbessert werden, nachdem zum Vorjahresstichtag noch eine Nettoverschuldung von 25,7 Millionen Euro ausgewiesen wurde.

Das **Eigenkapital** übertraf das Vorjahresniveau um 9,8 Prozent und stieg auf 1.196,8 (Vj. 1.089,7) Millionen Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2016. Die Eigenkapitalquote, gemessen an der Bilanzsumme, legte von 60,0 Prozent im Vorjahr auf 61,1 Prozent im Berichtsjahr zu.

Nicht-bilanziertes Vermögen

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

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

in Mio. EUR	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Aktiva						
Kurzfristiges Vermögen	642,0	584,2	635,4	769,5	675,8	574,3
Langfristiges Vermögen	1.315,2	1.230,6	1.213,6	1.227,4	1.096,1	1.106,4
	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7
Passiva						
Kurzfristiges Fremdkapital	467,6	439,5	415,1	533,1	401,8	381,6
Langfristiges Fremdkapital	292,8	285,5	420,4	498,2	310,0	347,7
Eigenkapital	1.196,8	1.089,7	1.013,4	965,6	1.060,1	951,5
	1.957,2	1.814,8	1.848,9	1.996,9	1.771,9	1.680,7

Jahresabschluss der Software AG (Einzelabschluss)

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

Ertragslage der Software AG

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

in Mio. EUR			Abweichung
	2016	2015	in %
Lizenzen	8,9	8,7	2,3
Wartung	107,1	104,6	2,4
Dienstleistungen	103,5	111,5	-7,2
Umsatzerlöse	219,5	224,8	-2,4
Operative Erträge und Aufwendungen	-247,1	-234,4	5,4
Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen	139,1	114,0	22,0
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern	111,5	104,4	6,8
Finanzergebnis	-3,7	-4,2	-11,9
Ergebnis vor Steuern	107,8	100,2	7,6
Steuern	-14,0	-13,0	7,7
Jahresüberschuss	93,8	87,2	7,6

- Die **Lizenerlöse** resultieren aus lizenzbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften sowie aus eigenem Lizenzgeschäft im Inland.
- Die **Erlöse aus Wartung** beinhalten die wartungsbezogenen Royalties der Tochtergesellschaften und Wartungsumsätze mit Produkten von Drittanbietern. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultiert aus gestiegenen Wartungsumsätzen der Tochtergesellschaften.
- Die **Dienstleistungen** beinhalten die – an die Tochtergesellschaften weiterbelasteten – Management-Gebühren sowie die Leistungen des zentralen Supports und weiterbelastbare Kosten für Forschung & Entwicklung. Die Verringerung gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus der Verschiebung von F&E-Projekten zwischen den USA und Deutschland.
- Die **operativen Erträge und Aufwendungen** beinhalten die Bestandsveränderungen der fertigen und unfertigen Leistungen, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen, Personalaufwand sowie Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen. Die Erhöhung resultiert größtenteils aus dem Saldo der um 17,9 Millionen Euro erhöhten Zuschreibungen auf Beteiligungen, den um 12,8 Millionen Euro erhöhten Zuführungen zu den Rückstellungen für Rechtsrisiken und dem im Vorjahr gebuchten Einmaleffekt aus der Auflösung des MIP IV in Höhe von 14,7 Millionen Euro.

- In der Position **Erträge aus Beteiligungen und Ergebnisübernahmen** sind Dividenden der Tochtergesellschaften, Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten. Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus den um 28 Millionen Euro höheren Dividenden der Tochtergesellschaften.
- Das **Finanzergebnis** ergibt sich aus dem Saldo der sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sowie der Zinsen und ähnlichen Aufwendungen. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr resultiert in erster Linie aus den im Saldo niedrigeren Bankschuldzinsen.
- Der **Steueraufwand** stieg um 1 Million Euro, im Wesentlichen aufgrund von Vorjahreseffekten sowie nicht anrechenbarer ausländischer Quellensteuer.

Vermögens- und Finanzlage der Software AG

Die **Bilanzsumme** der Software AG hat sich von 872,0 Millionen Euro im Vorjahr auf 909,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016 um insgesamt 37,2 Millionen Euro erhöht.

Im Folgenden sind die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr dargestellt:

in Mio. EUR	2016	2015	Abweichung
Immaterielle Vermögensgegenstände	21,5	24,0	-2,5
Sachanlagen	41,3	23,9	17,4
Finanzanlagen	679,6	655,6	24,0
Vorräte	0,1	0,1	0,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	130,6	128,6	2,0
Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere	28,8	34,9	-6,1
Rechnungsabgrenzungsposten / Sonstiges	7,3	4,9	2,4
Aktiva	909,2	872,0	37,2
Eigenkapital	322,6	287,1	35,5
Rückstellungen	110,6	73,4	37,2
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	280,5	312,8	-32,3
Verbindlichkeiten	194,7	198,5	-3,8
Rechnungsabgrenzungsposten	0,8	0,2	0,6
Passiva	909,2	872,0	37,2

- Der Rückgang der **Immateriellen Vermögensgegenstände** um 2,5 Millionen Euro resultiert aus den Abschreibungen und den Zugängen des laufenden Jahres.
- Der Anstieg der **Sachanlagen** um 17,4 Millionen Euro resultiert in erster Linie aus dem Kauf eines Bürogebäudes in Darmstadt.

- Die **Finanzanlagen** erhöhten sich um 24 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich überwiegend um die Zuschreibungen bei zwei Tochtergesellschaften sowie um die Umbuchung des Deckungskapitals im Zusammenhang mit Pensionszusagen aus den sonstigen Vermögensgegenständen.
- Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** erhöhten sich zum 31. Dezember 2016 um 2,0 Millionen Euro. Dies resultiert aus einem Anstieg der Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften von 9,9 Millionen Euro sowie dem aktienkursbedingten Anstieg der Sicherungen für die Management-Incentive-Pläne um 12,0 Millionen Euro. Demgegenüber steht der Rückgang der Forderungen an Finanzbehörden um 14,8 Millionen Euro und eine Umgliederung des Deckungskapitals für Pensionszusagen in Höhe von 4,9 Millionen Euro in Finanzanlagen.
- Die **liquiden Mittel** verringerten sich um 6,1 Millionen Euro. Die Liquidität der Software AG wird überwiegend konzernintern durch Royalty-Einnahmen, Dividenden, Konzernfinanzierungen und Management-Gebühren von den Tochtergesellschaften generiert. Daher ist der Cashflow der Software AG weitgehend von Entscheidungen bezüglich Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften sowie Finanzierungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abhängig. Eine eigenständige Kapitalflussrechnung für die Software AG ist somit wenig aussagefähig, weshalb auf die Erstellung einer solchen verzichtet wurde.
- Das **Eigenkapital** der Software AG erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 35,6 Millionen Euro. Diese Steigerung ergab sich aus dem Saldo des Jahresüberschusses von 93,8 Millionen Euro, der im Geschäftsjahr 2016 durchgeführten Dividendenausschüttung in Höhe von 41,9 Millionen Euro sowie der Buchung der Auszahlung von Aktienoptionen aus dem MIP III in Höhe von 16,3 Millionen Euro.
- Die **Rückstellungen** erhöhten sich um 37,2 Millionen Euro. Diese Veränderung resultiert primär aus dem Anstieg der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten sowie dem Anstieg der umsatz- und ergebnisabhängigen Personalrückstellungen.
- Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** verringerten sich um 32,3 Millionen Euro. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus den Tilgungen.
- Die **Verbindlichkeiten** verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Millionen Euro. Dies resultiert überwiegend aus dem Saldo des Rückgangs der Darlehen von verbundenen Unternehmen aufgrund höherer Dividendenzahlungen sowie aus der Einbuchung der Kaufpreisverpflichtung für ein Bürogebäude in Darmstadt.

Ausblick

Die zukünftige Ertragslage der Software AG ergibt sich aus der Ertragssituation des Software AG-Konzerns sowie aus den Entscheidungen über der Ausschüttungen konzerninterner Dividenden. Insoweit wird auf den Ausblick im Konzernlagebericht verwiesen.

Sonstige Immaterielle Vermögenswerte

Erläuterung von Unternehmenskäufen

Unternehmenszukäufe und Beteiligungen spielen eine wichtige Rolle bei der zukunftsorientierten, nachhaltigen Weiterentwicklung der Software AG. Mit den gezielten Technologieakquisitionen der vergangenen Jahre wurden neue Impulse und Know-how aufgenommen. Das hat zur Erweiterung des Produktportfolios sowie zur Erschließung neuer Märkte beigetragen und die Technologieführerschaft der Software AG gefestigt. Zwischen 2007 und 2014 wurden insgesamt 14 Unternehmenskäufe für den Aufbau und die Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Im Geschäftsjahr 2016 kamen die beiden folgenden Akquisitionen hinzu:

Am 31. Juli 2016 schloss die Software AG die Übernahme der **CONNX Solutions Inc.** mit Hauptsitz in Redmond, Washington (USA), ab. Das Unternehmen stellt mit geschäftskritischen SQL-Anwendungen und Integrationslösungen wichtige Schlüsseltechnologien und -kompetenzen im Bereich der Datenintegration und -replikation für Adabas & Natural-Kunden bereit. Die Software AG arbeitete bereits seit über zehn Jahren erfolgreich mit CONNX Solutions Inc. zusammen und stärkt mit der Übernahme die Umsetzung der Kundeninitiative Adabas & Natural 2050+. Mit dieser Akquisition sichert die Software AG ihren Kunden langfristig den Zugang zu dieser Technologie.

Am 2. Dezember 2016 gab die Software AG die Übernahme von **Zementis**, einem Spezialisten im Bereich künstliche Intelligenz, bekannt. Das Unternehmen mit Sitz in San Diego, Kalifornien (USA), entwickelt Software für Deep Learning, eine Kernfunktion des maschinellen Lernens und der Datenauswertung. Die Software AG sieht in den aktuellen Fortschritten auf diesen Gebieten die Grundlage für IoT-Anwendungen der nächsten Generation. Hierzu zählen unter anderem selbstfahrende Autos, persönliche digitale Assistenten, medizinische Diagnosen, vorausschauende Instandhaltung und Robotik. Zementis-Produkte waren zum Zeitpunkt der Übernahme bereits als Partnertechnologie Bestandteil der Digital Business Platform und stellen Unternehmen in Kombination mit der Echtzeit-Streaming-Analytics-Technologie der Software AG präzise betriebswirtschaftliche und technische Erkenntnisse zu Kundenverhalten, Marktdynamik, Sicherheitsrisiken und Sensorinformationen aus dem Internet der Dinge bereit.

Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte die Software AG – umgerechnet auf Vollzeitkräfte – weltweit 4.471 (Vj. 4.337) Mitarbeiter. Davon arbeiteten 1.914 (Vj. 1.866) in Consulting und Service, 842 (Vj. 862) in Vertrieb und Marketing, 1.110 (Vj. 992) in Forschung und Entwicklung sowie 605 (Vj. 617) in der Verwaltung. Sie vertrieben die Produkte und Leistungen weltweit in über 70 Ländern. In Deutschland beschäftigte die Software AG insgesamt 1.148 (Vj. 1.178) Mitarbeiter.

Weltweit verteilten sich die Beschäftigten wie folgt über die Funktionen und Regionen:

Mitarbeiter nach Funktionen* und Regionen 2016

Vollzeitkräfte	31.12.2016	31.12.2015	Δ% **
Gesamt	4.471	4.337	3%
Beratung / Dienstleistungen und Services	1.914	1.866	3%
Forschung und Entwicklung	1.110	992	12%
Marketing und Vertrieb	842	862	-2%
Verwaltung	605	617	-2%
Deutschland	1.148	1.178	-3%
USA	601	561	7%
Indien	766	613	25%
Andere Länder	1.956	1.985	-1

* Gemäß G&V Struktur

** im Jahresvergleich

Personalgewinnung und -entwicklung

Die Mitarbeiter der Software AG tragen wesentlich zum Geschäftserfolg des Unternehmens bei. Ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen sind ausschlaggebend dafür, dass sich Kunden, Investoren und Geschäftspartner für das Unternehmen entscheiden. Besonders in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs um die besten Talente ist eine hochwertige, kontinuierliche Aus- und Weiterbildung ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Dies gilt in besonderem Maße für den hoch innovativen IT-Sektor. Nur exzellent ausgebildete Mitarbeiter sind in der Lage, stets die beste Lösung für Kunden zu entwickeln.

Vor diesem Hintergrund verfolgt die Software AG ein ganzheitliches Programm zur **Personalgewinnung und -entwicklung**, zur Pflege der Unternehmenskultur und zur Stärkung der Arbeitgebermarke (Employer-Branding).

Die **Corporate University** der Software AG ist integraler Bestandteil des Personalbereichs und bietet Mitarbeitern weltweit ein umfassendes Schulungsangebot, sowohl als E-Learning als auch in Form von Präsenztrainings. Schwerpunkte liegen dabei neben der fachlich-technischen Ausbildung auch auf neuen Konzepten der Talent- und Führungskräfteentwicklung sowie der Förderung sozialer Kompetenzen. Im Februar 2016 wurde iLearn, die neue digitale Lernplattform der Software AG, weltweit ausgerollt. Dahinter steckt ein Learning-Management-System mit spezifischen Schulungsangeboten für die verschiedenen Fachbereiche.

Auf der Suche nach den besten Nachwuchskräften bewährt sich das **University-Relations**-Programm als nachhaltiges Erfolgsrezept: Die Software AG stellt mehr als 1.350 Hochschulen in über 70 Ländern Software-Produkte zu Lehr- und Forschungszwecken zur Verfügung. Bisher haben über 22.000 Studierende davon profitiert und sich mit Lösungen der Software AG für verschiedenste Technologietrends vertraut gemacht. Zudem entstehen durch Firmenbesuche und Gastvorlesungen enge Beziehungen zu Hochschulen und deren Absolventen, dies ist ein unschätzbare Wert in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels.

Die **Unternehmenskultur** der Software AG ist geprägt durch eine internationale Belegschaft, ein familiäres und gleichzeitig globales Arbeitsumfeld sowie das hohe Engagement der Mitarbeiter. Die Förderung einer vielfältigen Belegschaft, ihrer Führungsstärken und ihres Expertenwissens sowie die Stärkung der globalen Identität haben daher einen hohen Stellenwert für die Software AG.

Mithilfe differenzierter **Employer-Branding**-Aktivitäten festigt die Software AG ihre Position als attraktiver Arbeitgeber und schafft zugleich eine innovative, leistungsorientierte Arbeitsumgebung. Denn um die Positionierung als Marktführer zu stärken, muss die Software AG nicht nur die begabtesten Fachkräfte finden und akquirieren, sondern die vorhandenen Mitarbeiter mit ihrem langjährigen Wissen um die Prozesse, Produkte und Kundenbedürfnisse halten, motivieren und fördern. In diesem Zusammenhang ist die hohe Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern zu nennen, die sich neben der individuellen Anerkennung in einer marktgerechten Vergütung sowie umfassenden Sozialleistungen manifestiert.

Forschung und Entwicklung (F&E)

Der Bereich Forschung und Entwicklung bildet einen zentralen Baustein der innovationsorientierten Unternehmensstrategie und der Stärkung der Technologieführerschaft. Im Geschäftsjahr 2016 arbeitete der F&E-Bereich an der kundenzentrierten Weiterentwicklung der Digital Business Platform mit Fokus auf einem komplementären Produktportfolio, der Integration der Technologien der neuen Partner und der übernommenen Unternehmen in die Produktfamilien DBP und A&N sowie der Umsetzung der Co-Innovationsstrategie. Auf der CeBIT 2016 zeigte die Software AG zusammen mit Partnern ihre Lösungen zur Digitalisierung von Geschäftsabläufen und Geschäftsmodellen – von der Datenspeicherung über Predictive Analytics bis hin zum dynamischen Unternehmen, ergänzt um konkrete Anwendungsfälle in einzelnen Branchen. Im Jahresverlauf hat das Unternehmen eine Reihe von Innovationen auf den Markt gebracht. Die nächsten Schwerpunkte liegen auf Innovationen für das Internet der Dinge und Industrie 4.0, also der Integration von Sensoren und intelligenten Objekten in die Unternehmensprozesse.

Technologischer Vorsprung schafft ideale Voraussetzungen, um IT-Trends zu gestalten. Wertvolle Impulse dazu lieferten erneut gemeinsame Forschungsprojekte mit Kunden, Anwendern und Partnern sowie mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Start-ups. Für den Innovationsprozess kommen Ansätze wie etwa Scrum- und Design-Thinking-Methoden zum Einsatz.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in neue und bestehende Produkte betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 112,5 (Vj. 106,4) Millionen Euro. Ihr Anteil am Produktumsatz (Lizenzen und Wartung) des Konzerns stieg damit leicht auf 16,7 (Vj. 15,7) Prozent. Der Anstieg begründet sich größtenteils in den zukunftsorientierten Investitionen zur Agenda Adabas & Natural 2050+. Zudem konzentriert sich der F&E-Bereich auf die effiziente Steuerung der F&E-Aufgaben unter Einbeziehung von Entwicklungskapazitäten in verschiedenen Ländern. So unterhält das Unternehmen mittlerweile drei große und leistungsstarke Entwicklungszentren in Indien. Der Ressourceneinsatz der Software AG wird zusätzlich optimiert, indem Technologiezukäufe und Eigenerstellung kombiniert sowie ein ausgewogener Mix aus Hoch-/Niedriglohn-Standorten angestrebt werden.

Vor diesem Hintergrund ist die Anzahl der Mitarbeiter im F&E-Bereich zum Stichtag 31. Dezember 2016 auf 1.110 (Vj. 992) Mitarbeiter gestiegen (umgerechnet auf Vollzeitkräfte). Das entspricht einer Erhöhung von 11,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und spiegelt die ganzheitliche Zukunftsorientierung des Unternehmens wider. Im Berichtsjahr waren die F&E-Experten in 15 Ländern weltweit tätig, der Großteil davon in Deutschland, Indien, den USA und Bulgarien.

Mehrperiodenübersicht zum Bereich F&E

in Mio. EUR	2016	Δ in %	2015	Δ in %	2014	2013	2012	2011
F&E-Aufwendungen für A&N	22,5	8,7 %	20,7	-14,9 %	24,3	25,3	26,1	26,4
F&E-Aufwendungen für DBP	89,9	4,9 %	85,7	1,2 %	84,7	82,6	75,0	61,6
Gesamt	112,4	5,6 %	106,4	-2,4 %	109,1	107,9	101,1	88,0
in % vom Produktumsatz	16,7%		15,7%		17,0%	15,3%	14,2%	13,1
in % vom Gesamtumsatz	12,9%		12,2%		12,7%	11,1%	9,7%	8,0
F&E-Mitarbeiter (Vollzeitstellen)	1.110	11,9 %	992	2,5 %	968	998	887	887

Beteiligung an Forschungsprogrammen

Um Markt- und Technologietrends frühzeitig zu erkennen, beteiligt sich die Software AG zusammen mit renommierten Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft an nationalen wie europäischen Forschungsprogrammen:

- Im Forschungsprojekt **ELISE** wird ein interaktives und emotionssensitives Lernsystem zur Kompetenzentwicklung im Geschäftsprozessmanagement erarbeitet. Das integrierte Hardware-Software-System ELISE ist als „Serious Game“ gestaltet, das Lernenden ein spielerisches Durchlaufen dreidimensional und multimedial visualisierter Geschäftsprozesse, sogenannter „Process Walkthroughs“, mithilfe einer Virtual-Reality-Brille ermöglicht. So wird der Prozess interaktiv und individuell erlebbar. ELISE wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Die Software AG verantwortet die Entwicklung und das Fachkonzept sowie die mediale Umsetzung ausgewählter Geschäftsprozesse im Lernsystem mithilfe ihrer Softwarelösung ARIS.
- Die Software AG beteiligt sich als Business-Partner am Forschungsprojekt **enera**. Dessen Ziel ist der Aufbau eines dezentralen und dynamischen Energiesystems (Smart Grid), um zwei bislang konträre Ziele miteinander zu verbinden: die intensive Nutzung erneuerbarer Energien einerseits und die Gewährleistung einer stabilen Stromversorgung andererseits. Dies möchte enera durch die digitale Transformation des Energiesystems erreichen. Dieses Projekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert und stellt einen nächsten großen Schritt in der Energiewende dar.
- Das von der europäischen Kommission geförderte Forschungsprogramm **Radar CNS** (Remote Assessment of Disease and Relapse in Central Nervous System Disorders) zielt darauf ab, das Potenzial tragbarer Geräte und Smartphones in der Prävention und Therapie von Erkrankungen des zentralen Nervensystems – wie Depression, Multiple Sklerose oder Epilepsie – zu erforschen. Ziel ist es, die Lebensqualität der Patienten zu verbessern und neue Behandlungsansätze zu entwickeln. Als eine von 24 beteiligten Organisationen, unterstützt die Software AG das Projekt mit ihren Lösungen zur Datenanalyse, zur Statuserkennung, zur Zusammenfassung und Echtzeitverarbeitung der Daten, zur Datenvisualisierung sowie zum Patientenmanagement.

Kunden, Vertrieb und Partner

Mit einem kundenorientierten, wertorientierten Vertriebsansatz und einem weltweiten Partner-Ökosystem legt die Software AG die Grundlage für langfristige Wettbewerbsvorteile. Die Go-to-Market-Strategie sowie zukunftsweisende, strategische Allianzen festigen die Marktrelevanz der Software AG.

Ihre **Kunden** mit innovativen Technologien im Wandel zum agilen, digitalen Unternehmen zu unterstützen, ist das oberste Ziel der Software AG. Viele erfolgreiche Projekte mit renommierten großen und mittelgroßen Unternehmen in allen Branchen belegen dies weltweit. Die Bedeutung der Software AG als Global Player der digitalen Transformation spiegelt sich in einer wachsenden internationalen Kundenbasis mit langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen wider. Dass die Relevanz der Produkte angesichts der weltweit fortschreitenden Digitalisierung schon jetzt stark ansteigt, zeigte sich bereits 2016 mit dem erneuten Anstieg der durchschnittlichen Auftragsgröße.

Der **Vertrieb** fokussiert sich darauf, Kunden und ihre individuellen Bedürfnisse in den Mittelpunkt aller Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu rücken. Dazu arbeitet die Software AG u. a. in Anwendergruppen zusammen mit Nutzern der wichtigsten Produktlinien an der Weiterentwicklung der Lösungen. Die Innovationskraft des Produktportfolios und die Ganzheitlichkeit des Lösungsansatzes der Software AG unterstützen dies – bestätigt durch die positiven Resultate bei Kundenumfragen und durch Analystenauszeichnungen. Neben dem Anstieg der durchschnittlichen Auftragsgröße und der Großaufträge über 1 Million Euro, insbesondere im DBP-Bereich, zeigt eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit sowie den Erfolg unserer Vertriebstransformation. Im A&N-Bereich erlebt die Software AG eine außergewöhnliche Loyalität ihrer Kunden. Diese honoriert der Konzern indem er im Rahmen des neuen Kunden- und Innovationsprogramms Adabas & Natural 2050+ konkrete Maßnahmen zur Ermöglichung von Innovationen und Unterstützungsleistungen über das Jahr 2050 hinaus ergreift. Das Unternehmen hat die Transformation des Vertriebs erfolgreich vorangetrieben, signifikante Fortschritte in der Vertriebseffizienz erreicht und so die Marktrelevanz der Software AG konstant gesteigert. Der größte Erfolg konnte hier 2016 in einem der richtungsweisenden Märkte, den USA, verbucht werden. Eine außergewöhnlich gute Projektpipeline zum Jahresbeginn 2017 bestärkt diesen Wachstumspfad.

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

- **CeBIT 2016:** Digitale Transformation erlebbar machen. Das war das Motto der Branchenmesse CeBIT, auf der sich die Software AG vom 14. bis 18. März 2016 in Hannover (Deutschland) präsentierte.
- **Digital Business Day:** Mehr als 600 Interessenten und Kunden erfuhren auf dem Digital Business Day am 5. Juli 2016 in Bonn (Deutschland), wie man die Digitalisierung erfolgreich im eigenen Unternehmen umsetzen kann. Weitere Events mit insgesamt mehr als 2.400 Teilnehmern fanden 2016 in Australien, Brasilien, China, England, Frankreich, Japan, Korea, Mexiko, Polen, Singapur, Spanien, Südafrika und den USA statt.
- **Treffen der internationalen Anwendergruppen:** Vom 13. bis 17. Juni 2016 nahmen mehr als 390 Teilnehmer von 210 Firmen aus 37 Ländern am Treffen der internationalen Anwendergruppen in Dresden (Deutschland) teil.
- **Partner-Gipfel:** Am 18. Januar 2016 fand der EMEA Partner Summit in Frankfurt (Deutschland) statt. Im Jahresverlauf folgten der APJ Partner Summit in Bali (Indonesien), der Americas Partner Summit in New York (USA) sowie das Partner-Kick-off 2016 in Grassau (Deutschland). Die Veranstaltungsreihe gibt Partnern direkte Einblicke in die Strategie und Produkt-Roadmaps der Software AG und widmet sich aktuellen, partnerspezifischen Schwerpunktthemen.

Eines der wichtigsten Instrumente zur Stärkung der Kundenbindung sind die Anwendergruppen (User-Groups). In diesen Gruppen schließen sich Nutzer der wichtigsten Produktlinien der Software AG zusammen. Im Rahmen regelmäßiger regionaler Treffen findet ein Erfahrungsaustausch der Anwender untereinander statt. Gemeinsam mit der Software AG wird diskutiert, wie die Produkte weiterentwickelt werden können. In den über 30 regionalen User-Groups sind knapp 1.600 Mitglieder aus über 1.100 Unternehmen und 67 Ländern organisiert. Einmal jährlich findet ein internationales Treffen der User-Groups statt, das nächste Mal vom 8. bis 12. Mai 2017 in Salzburg, Österreich.

Das **Partner-Ökosystem** der Software AG ist ein wichtiger Eckpfeiler im Geschäftsmodell der Software AG, um die eigenen Fähigkeiten um branchenspezifisches Know-how, Vertriebskapazitäten, Dienstleistungen und Lösungen zu erweitern. So umfasste dieses Netzwerk zum 31. Dezember 2016 insgesamt 389 (Vj. 333) Vertriebspartner. Allein in den vergangenen drei Jahren konnten dadurch über 2.000 Partner-Consultants gewonnen und mit einem eigens darauf ausgerichteten Trainings-Programm für Produkte der Software AG geschult werden. Ein weiteres Kernelement der Partner-Enablement-Strategie ist das Partner-Portal, über das registrierte Partner jederzeit Informations- und Marketingmaterial zu Kampagnen, Produkten und der gemeinsamen Vertriebsstrategie abrufen können.

Strategische Partnerschaften werden darüber hinaus gezielt geschlossen, um die Führungsposition bei Trendtechnologien weiter auszubauen. So hat die Software AG im Berichtsjahr gleich mehrere neue IoT- und Industrie-4.0-Partnerschaften geschlossen, darunter Allianzen mit Bosch, Dell, OCTO Telematics und Cumulocity, bei denen es um die Integration digitaler Sensoren und die Anforderungen an Predictive Maintenance (vorausschauende Instandhaltung) geht. Die strategische Innovationspartnerschaft mit der Robert Bosch GmbH wurde speziell zur Entwicklung neuer Dienste und Lösungen für das Internet der Dinge und Industrie 4.0 in der Bosch IoT Cloud sowie für gemeinsame Vertriebsaktivitäten vereinbart. Einsatzmöglichkeiten finden sich in der Fertigungsindustrie, der Logistik oder jeder anderen datenintensiven Anwendung.

Zu Beginn des neuen Geschäftsjahres 2017 gab die Software AG außerdem eine Kooperation mit Google bekannt: Die marktführende webMethods Hybrid Integration Plattform der Software AG ist seither auf der Google-Cloud verfügbar. Im Jahresverlauf wird das Unternehmen auch seine Digital Business Plattform auf der Google-Cloud-Plattform bereitstellen.

Nachhaltigkeit – Corporate Social Responsibility

Unternehmerische Verantwortung und Nachhaltigkeit

Für die Software AG steht Nachhaltigkeit für ein ganzheitliches Konzept zur Schaffung langfristiger und gelebter Werte. Dies setzt **verantwortungsvolles Handeln** voraus. Daher besteht das Hauptanliegen des Unternehmens darin, ressourcenschonend zu wirtschaften und ökonomischen sowie sozialen Fortschritt voranzutreiben. Moralische Leitlinien und wirtschaftlicher Erfolg sind für die Software AG kein Widerspruch, sie stehen vielmehr in Einklang und können sich gegenseitig sogar verstärken. Im Mittelpunkt stehen die Mitarbeiter, Kunden, Technologien, Partnerschaften und Investitionen der Software AG.

Für das Geschäftsmodell als Software-Hersteller bedeutet verantwortliches Handeln, dass die Software AG

- o Ihre Kunden weltweit nachhaltig erfolgreich macht
- o Kontinuierliche Verbesserung der Standards erarbeitet
- o Ein langfristiger und somit verlässlicher Partner ist
- o Die Mitarbeiter mit dem Unternehmen entwickelt

- o Einen Mehrwert für die Gesellschaft schafft
- o Höchste soziale Standards in ihrem täglichen Tun beachtet
- o Bildung und Innovation – global und an ihren Standorten – fördert.

Diese Werte in Verbindung mit Vertrauen und Respekt, Offenheit und Transparenz prägen unsere globale Geschäftstätigkeit. Damit das so bleibt, hat die Software AG konzernweit Richtlinien implementiert, die eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung sicherstellen. Neben der Einhaltung des **Deutschen Corporate Governance Kodex** hat sich die Software AG seit 2011 einem eigenen **Code of Business Conduct and Ethics** verschrieben. Diese freiwillige Selbstverpflichtung regelt die ethisch-rechtlichen Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit des Konzerns und die Beziehungen zu seinen Stakeholdern.

Soziales Engagement

Um als globales Unternehmen erfolgreich zu sein, ist die Software AG auf die Kulturvielfalt, das Engagement, die Fähigkeiten und die Leistung ihrer Mitarbeiter angewiesen: jeder Mitarbeiter hat einen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Deshalb ist es der Software AG im Rahmen der gelebten Wertschätzung ein Anliegen, ein **ausgewogenes Arbeitsumfeld** zu schaffen und den sich ändernden Ansprüchen von Arbeitnehmern im Hinblick auf Lebensqualität, Familienfreundlichkeit und Freizeitgestaltung gerecht zu werden. Flexible Regelungen der Arbeitszeiten, fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten, gesunde Ernährung, Betriebssportaktivitäten oder die Möglichkeit der Remote- und Teilzeit-Arbeit sind nur einige Beispiele für das breite Angebot.

Die Software AG ist stolz darauf, dass so viele Mitarbeiter soziale Verantwortung übernehmen und sich weltweit in Projekten engagieren. Deshalb bietet das Unternehmen seinen Mitarbeitern Freiräume für kreatives, innovatives Arbeiten. Das **ehrenamtliche Engagement der Mitarbeiter** der Software AG umfasst zahlreiche Hilfs- und Spendenaktionen für benachteiligte und bedürftige Menschen. Über einzelne Aktionen und Projekte berichtet das Unternehmen im Internet unter www.software.ag/csr.

In Deutschland unterstützt die Software AG, als Hauptsponsor des Fußballbundesligisten SV Darmstadt 98, gemeinsam mit dem Verein die soziale Kampagne für Menschen mit geistiger und körperlicher Beeinträchtigung **„Im Zeichen der Lilie“**. Im Rahmen der Kampagne wurden beispielsweise Kochaktionen in der Cafeteria am Firmensitz in Darmstadt, die jährliche Weihnachtswunschzettelaktion oder ein Fußballtraining für behinderte Sportler organisiert. Auch im Bereich der Nachwuchsförderung gab es regelmäßige gemeinsame Aktionen mit dem Verein. Im Rahmen des Sponsorings fördert die Software AG auch das 2016 eröffnete Nachwuchsleistungszentrum des SV Darmstadt 98. Gemeinsam mit dem Verein, der Industrie- und Handelskammer sowie der Handwerkskammer Darmstadt hat die Software AG den Berufs-Informationstag für Nachwuchssportler „Tor zur Zukunft“ initiiert. Gemeinsam mit 21 anderen Unternehmen aus Darmstadt wurde außerdem auf Initiative der Software AG der Verkauf des #DAventskalenders ermöglicht, dessen Erlös an die Organisation für krebskranke Kinder „DU MUSST KÄMPFEN!“ gespendet wurde.

Gesellschaftliche Verantwortung und soziales Engagement sind im Selbstverständnis der Software AG fest verankert. Vor rund 25 Jahren hat der Unternehmensgründer Dr. h.c. Peter Schnell die Software AG-Stiftung ins Leben gerufen und damit den Grundstein für Nachhaltigkeit und verantwortliches Handeln gelegt. **Die Software AG-Stiftung** ist mit einem Aktienanteil von rund 32 Prozent ein wichtiger Ankerinvestor. Die Stiftung unterstützt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützig tätige freie Träger in Europa und Brasilien. In Deutschland wird beispielsweise ehrenamtliches Engagement für die Integration von Flüchtlingen über den **Fonds „Auf Augenhöhe“** unterstützt, an dem sich auch die Software AG 2016 beteiligt hat.

Mit Aktionen wie der Kampagne „**Move Your Feet to Give a Hand**“ schlägt die Software AG die Brücke zwischen Betriebssport, Teamgeist sowie karitativem und sportlichem Engagement: Für jeden von Mitarbeitern bei offiziellen Laufwettbewerben zurückgelegten Kilometer spenden die Software AG, die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sowie die Software AG-Stiftung einen festgelegten Geldbetrag. Im Jahr 2016 legten die Mitarbeiter eine Strecke von 5.380 Kilometern zurück und erliefen eine Spendensumme von 24.000 Euro. An welche gemeinnützige Organisationen das Geld geht, schlagen ebenfalls die Mitarbeiter vor.

Nachwuchsförderung

Zielgruppe	Initiativen (Beispiele)
Schüler	<p>Girls' Day in Deutschland und der Slowakei</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mädchen schnuppern einen Tag in technische Berufe. <p>Talent at Home in Spanien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kinder der Software AG-Mitarbeiter werden eingeladen, sich einen Tag lang die Arbeit der Software AG in Madrid anzusehen. <p>Hessen-Technikum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schulabsolventen mit (Fach)-Abitur erhalten die Möglichkeit, durch eine Kombination aus Schnupperstudium und Unternehmenspraktika MINT-Fächer in der Praxis kennen zu lernen.
Studenten	<p>University-Relations-Programm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Über das University-Relations-Programm pflegt die Software AG enge Kontakte zu Hochschulen und bietet ausgewählte Softwareprodukte für Forschung und Lehre kostenlos an. <p>Software-Campus</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
Nachwuchskräfte	<p>Future-Talents-Programm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Future-Talents-Programm unterstützt Mitarbeiter von morgen dabei, wichtige Software AG-Projekte und -Produkte weiter voranzutreiben und diese mit neuen Ideen und Impulsen zu füllen.

Ökologisches Engagement

Mit ihren Produkten und Services zur Digitalisierung und zur Verbesserung der Prozesseffizienz verschafft die Software AG ihren Kunden Zugang zu den Chancen der digitalen Welt, die häufig mit der Ressourceneinsparungen und einer Reduzierung der Umweltbelastung einhergehen.

Umweltfördernde Leistungen und Produkte sind ein zentrales Element der Nachhaltigkeitsanstrengungen der Software AG. So nutzt beispielsweise der niederländische Kunde Royal Dirkzwager, ein weltweit führender Anbieter von Services und Informationen für die Seefahrt, Apama Streaming Analytics der Software AG zur Erfassung und Echtzeit-Analyse von Schiffs- und Wetterdaten. Dabei können mehr als 1.500 Nachrichten pro Sekunde verarbeitet werden. Dank dieser Fähigkeit, große Datenmengen extrem schnell zu verarbeiten, konnte Royal Dirkzwager in neue Märkte vordringen, Kosten senken und Prozesse optimieren. Die Kunden des Unternehmens nutzen die Informationen zur Planung und Synchronisation ihrer Aktivitäten, zur Kostensenkung und insbesondere zur Ressourcenoptimierung und damit zur Einsparung von Treibstoffen. Dies führt zu einer erhebliche Reduzierung des CO₂-Ausstoßes.

Aber nicht nur mit den eigenen Softwarelösungen sorgt die Software AG für die optimale und nachhaltige Nutzung von Ressourcen. Die 1.148 Mitarbeiter in Deutschland werden mit 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 Bio-Qualität mit Produkten lokaler Anbieter.

Ökonomisches Engagement

Digitale Technologien bieten eine einmalige Chance zur Verbesserung des Lebensstandards und zur Gestaltung umwelt- und ressourcenschonender Lebens- und Arbeitsformen. Die Software AG hilft ihren Kunden bei der Transformation zum digitalen Unternehmen, damit sie auch zukünftig im internationalen Wettbewerb bestehen und gleichzeitig einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten können. Soziale Werte und globale Geschäftstätigkeit, unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten, stehen dabei jederzeit in Einklang.

Die Software AG nimmt ihre Rolle als verantwortungsbewusstes Unternehmen in verschiedenen wirtschaftspolitischen Bereichen wahr. Das zeigt sich im Engagement in diversen Initiativen, Förderprojekten sowie der Mitgliedschaft in Branchenverbänden. Als zweitgrößtes Softwarehaus Deutschlands beteiligt sich die Software AG am jährlich stattfindenden nationalen IT-Gipfel teil und gestaltet als Mitglied des Branchenverbands Bitkom die digitale Zukunft mit, um nur zwei Beispiele zu nennen. Mehr zur Beteiligung der Software AG an Forschungsprogrammen im Kapitel „Forschung und Entwicklung“.

Netzwerkmemberschaften und politische Mitgestaltung

Organisation	Beschreibung
BITKOM	Der Branchenverband BITKOM vertritt mehr als 2.300 Unternehmen der digitalen Wirtschaft. BITKOM fungiert als Sprachrohr für seine Mitglieder und setzte sich insbesondere für eine innovative Wirtschaftspolitik, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine zukunftsorientierte Netzpolitik ein.
Nationaler IT-Gipfel/ Deutscher Digitalgipfel	Der Nationale IT-Gipfel und sein ganzjähriger Prozess bilden zentrale Plattformen für die Zusammenarbeit von Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zur Gestaltung des digitalen Wandels. Der IT-Gipfel greift Themen der Digitalen Agenda der Bundesregierung auf und richtet sich in seiner Organisation danach aus. Die Digitale Agenda besteht aus sieben Handlungsfeldern. Der Gipfelprozess ist in neun Plattformen und zwei Foren organisiert, die diese zentralen Handlungsfelder aufgreifen und dazu konkrete Projekte erarbeiten und Initiativen starten. Der Vorstandsvorsitzende der Software AG, Karl-Heinz Streibich, bekleidet zusammen mit Klaus Vitt, Staatssekretär im Bundesinnenministerium und Beauftragter der Bundesregierung für Informationstechnik, den Co-Vorsitz der Plattform „Digitale Verwaltung und öffentliche IT“, die zum Handlungsfeld „Innovativer Staat“ gehört.
House of IT	Die Software AG ist Gründungspartner und Premiummitglied des House of IT, das 2011 aus der „House of ...“-Strategie des Landes Hessen entstanden ist. Das House of IT will dazu beitragen, die wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Stärken der regionalen Softwarebranche national und international sicherbarer zu machen.
Software-Cluster	Im „Silicon Valley Europas“, also in Zentren der Softwareentwicklung in und um Darmstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Saarbrücken und Walldorf, sind etwa 11.000 Software-Unternehmen ansässig, die zusammen einen Jahresumsatz von ca. 25 Milliarden Euro erwirtschaften und über 100.000 Mitarbeiter beschäftigen. Seit April 2014 stellt die Software AG den Sprecher des deutschen Software-Clusters und verleiht der Business-to-Business-Softwareindustrie in der Region Süddeutschland eine starke Stimme.
IT FOR WORK e. V.	IT FOR Work vereinigt die verschiedenen IT-Kompetenzen der Region Rhein-Main-Neckar, vernetzt sie aktiv und bietet so eine Grundlage für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen. Neben Networking-Veranstaltungen stehen die Förderung junger IT-Unternehmen und die Vermittlung von Fachkräften in Form einer jährlich stattfindenden Jobtournee im Fokus der Arbeit des Netzwerkes. Außerdem ist das Netzwerk seit 2016 das hessische Koordinierungsbüro des Software-Clusters.
Initiative D21e. V.	Der Initiative D21 e. V. steht für ein innovatives und gemeinnütziges Engagement von Wirtschaft und Politik. Ziel des gemeinnützigen Vereins ist es, durch bessere Bildung, Qualifikation und Innovationsfähigkeit, wirtschaftliches Wachstum zu stimulieren und zukunftsfähige Arbeitsplätze zu sichern.

NACHTRAGSBERICHT

Am 16. Januar 2017 gab die Software AG eine Erweiterung des Vorstands bekannt. Demnach wird Dr. Stefan Sigg zum 01. April 2017 als fünftes Mitglied den Vorstand der Software AG ergänzen und als Chief Research & Development Officer (CRDO) ein neues Vorstandsressort übernehmen. Mit dieser Verstärkung fokussiert der Konzern die Weiterentwicklung technologischer Innovationen im stark wachsenden Markt für digitale Lösungen, allen voran die Megatrends Industrie 4.0 und Internet of Things. Zuletzt war Dr. Sigg als Senior Vice President und Head of SAP Analytics bei der SAP SE im Bereich Forschung und Entwicklung in Walldorf tätig, wo er weltweit über 1.800 Mitarbeiter führte. In seiner neuen Funktion bei der Software AG wird der studierte Mathematiker vor allem das Produktportfolio des Konzerns in den Bereichen IoT, Real-Time Analytics, Process-Management, API-Management und Datenintegration weiterentwickeln. Als Leiter der weltweiten F&E-Standorte wird er auch die Forschungsprogramme verantworten. Gemeinsam mit dem Chief Technology Officer, Dr. Wolfram Jost, wird er dem ‚Global Portfolio Innovation Steering Team‘ des Unternehmens vorsitzen, um Marktentwicklungen und Kundenanforderungen gleichermaßen im Produktportfolio zusammenzuführen. Dr. Wolfram Jost wird seine Verantwortung als Chief Technology Officer noch stärker als bisher in den Kundenprozess einbringen. Er wird eine globale CTO-Community aufbauen und führen. Dies beinhaltet auch die Verantwortung für die globale Systems-Engineer-Community, die in die Go-to-Market-Teams der Länder eingebettet ist. Seine bisherige Zuständigkeit für die Bereiche Produkt-Marketing, Produkt-Management und Industry-Analyst-Relations bleibt davon unberührt.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Chancen- und Risikomanagementsystem

Ziele

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

Organisation

Mit einem konzernweiten Chancen- und Risikomanagementsystem identifizieren wir frühzeitig mögliche Risiken, um diese richtig zu bewerten und so weit wie möglich zu begrenzen. Indem wir die Risiken kontinuierlich betrachten, können wir den Gesamtstatus stets systematisch und zeitnah einschätzen sowie die Wirksamkeit entsprechender Gegenmaßnahmen besser beurteilen. Dabei beziehen wir sowohl operative als auch finanzwirtschaftliche, konjunkturelle, rechtliche und marktbedingte Risiken ein. Chancen ergeben sich generell aus der komplementären Sicht der operativen und funktionalen Risikostruktur in allen Risikofeldern. Um die identifizierten Risiken laufend zu überwachen, setzt die Software AG verschiedene Controlling-Instrumente ein, die sich sowohl auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens, als auch auf bereichsspezifische Themenstellungen beziehen. 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 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 Software-Applikationen, 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 monatlich die steuerungsrelevanten Kennzahlen an den Vorstand. Darüber hinaus werden sowohl operative, als auch strategisch relevante Risiken mit Hilfe eines strukturierten Reporting-Systems analysiert. Dabei werden mittels Kennzahlen die Entwicklungen aller relevanten Unternehmensbereiche beleuchtet und monatlich oder quartalsweise (je nach Kennzahl) an den Vorstand berichtet. Überdies werden bei auftretenden Sondersituationen hinsichtlich möglicher Geschäftschancen beziehungsweise -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 beziehungsweise 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 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 Internen Kontrollsystems (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. Sie ist auch für das Qualitätsmanagement und das Business Continuity Management verantwortlich. Die Interne Revision berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden und operiert weltweit.

Risikomanagement im Rechnungslegungsprozess

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

- Es bestehen detaillierte, weltweit einheitliche IFRS-konforme Bilanzierungsrichtlinien, die verpflichtend anzuwenden sind. Die Einhaltung dieser Richtlinien wird durch Corporate Finance sichergestellt und durch die Interne Revision geprüft.
- Die Buchhaltungen der Länder werden durch die lokal verantwortlichen Finance-Controlling- und Administration- (FC&A) Manager kontrolliert, welche wiederum von den regional verantwortlichen FC&A-Managern überwacht werden. Die Landesgesellschaften melden ihre Zahlen an das zentrale Konzernrechnungswesen, das einen Teil des Corporate Finance Teams bildet. Dort werden die Zahlen der Landesgesellschaften mit dem Softwaretool SAP/BCS konsolidiert. Gleichzeitig konsolidiert Corporate Controlling die Gewinn- und Verlustrechnungen der Länder mit dem Office-Plus-System (Management-Information-System). Abschließend werden die beiden konsolidierten Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen gegeneinander gespiegelt, eventuelle Abweichungen untersucht und gegebenenfalls aufgetretene Unstimmigkeiten berichtigt.
- Die weltweite Funktionstrennung bei der Erstellung und Überprüfung buchhalterischer Zahlen ist durch die 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.
- Verträge mit einem Vertragsvolumen von mehr als 500 Tausend Euro unterliegen hinsichtlich der Umsatzlegung auf Konzernebene einer stichprobenartigen zusätzlichen Prüfung.
- Nach Fertigstellung der Quartalsberichterstattung prüft die Interne Revision kontinuierlich alle wesentlichen Kundenverträge weltweit im Hinblick auf die Einhaltung des Genehmigungsprozesses und die korrekte Abbildung im Rechnungswesen.
- Die Zugriffsvorschriften auf die lokalen und zentralen Buchhaltungsprogramme sind mittels einer Policy weltweit einheitlich geregelt und werden durch die Abteilung Global Information Services (GIS) überwacht.
- Auf die Daten des SAP/BCS-Konsolidierungsprogrammes haben nur die Mitarbeiter der Konzernrechnungslegung Zugriff.

- Alle Konzernberichte werden im Rahmen des Vier-Augen-Prinzips im Bereich Corporate Finance durch jeweils eine zweite Person überprüft.
- Die Software AG beauftragt zur Bewertung komplexer Sachverhalte wie Aktienoptionsprogramme, Pensionsrückstellungen, Rechtsrisiken oder Kaufpreiszusammenfassungen im Rahmen von Akquisitionen regelmäßig externe Sachverständige.

Strategisches Risiko- und Chancenmanagement (RCM)

Das strategische Risikomanagementsystem besteht aus einem zentralen interdisziplinären Konzern-Team, das sich aus den Leitern der Konzernbereiche Finanzen, Interne Revision und Recht zusammensetzt und in 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 durch das 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 für die nächsten drei Jahre. Diese Auswirkungen sind unter Einbezug der vom Management durchgeführten, risikominimierenden Maßnahmen ermittelt.

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

Diesen EBIT-Auswirkungen in den nächsten drei Jahren werden in einem gesonderten Schritt Eintrittswahrscheinlichkeiten in drei Risikostufen zugeordnet. Eintrittswahrscheinlichkeiten von 0 bis 33 Prozent werden mit der Risikostufe 1, von 34 bis 66 Prozent mit der Risikostufe 2 und über 66 Prozent mit der Risikostufe 3 bewertet. Die Risikoklassen und -stufen werden dann mittels der Erwartungswerte in Äquivalenzziffern von 1 bis 9 aggregiert. Alle strategischen Risiken/Chancen werden mit dieser Risikomatrix einheitlich bewertet. Risiken/Chancen, die nicht als strategisch erachtet werden, wurden nicht in die Risikomatrix aufgenommen. Alle Verantwortungsträger des Konzerns sind dafür verantwortlich, neu erkannte strategische Risiken und Chancen an das zentrale Konzern-Team zu melden, das seinerseits den Vorstand informiert, um mögliche Bewältigungsstrategien zu beraten. Das zentrale Konzern-Team berichtet regelmäßig die fortlaufende Entwicklung der erkannten Risiken und Chancen an den Vorstand. Der Vorstand stellt das Risikomanagementsystem 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 Risikomanagementsystems und des Internen Kontrollsystems

Das Risikomanagementsystem (RMS) und das Interne Kontrollsystem (IKS) werden durch die Interne Revision regelmäßig auf ihre Wirksamkeit überprüft. Bei Bedarf werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, 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

Wir erläutern aus der Gesamtheit der im Rahmen des Chancen- und Risikomanagements identifizierten Chancen und Risiken wesentliche Risiko-Chancenfelder sowie Einzelrisiken und -chancen.

Umfeld- und Branchenrisiken/-chancen

Marktrisiken

Marktrisiken bestehen unter anderem in den unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder beziehungsweise Regionen. Die technologische Evolution der einzelnen Sektoren der IT-Industrie kann die jeweiligen Geschäftspotenziale der einzelnen Geschäftsbereiche 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 Forschungs- und Entwicklungs- (F&E) Investitionen sowie dem Zukauf neuer Technologien im Rahmen unserer technologiegetriebenen Akquisitionen haben wir unser Produktportfolio deutlich erweitert und werden es auch in Zukunft weiter ausbauen. Dadurch fördern wir bei unseren Kunden die Flexibilität von vorhandenen IT-Infrastrukturen, welche erhebliche Kostenreduktionen erzielen und sichern uns damit langfristig eine breite Kundenbasis. Die Return-on-Investment-Zeiten sind für unsere Kunden verhältnismäßig kurz. Daher bieten sich unsere neuen Produkte auch in konjunkturellen Schwächephasen zur Bewältigung des marktbedingten Kostendrucks an. Unsere Software wird beim überwiegenden Teil unserer Kunden für geschäftskritische Anwendungen verwendet, die 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, zum Beispiel Industrie 4.0 oder "Internet of Things (IoT)" bedeutet eine große Chance für die zukünftige Entwicklung der Software AG. Durch die hier dargestellten Chancen erwartet die Gesellschaft auch in Zukunft ein weiteres Wachstum bei ihrem Produktumsatz im Bereich Digital Business Platform (DBP).

Staatsschuldenkrise

Die seit 2010 schwelende Staatsschuldenkrise in einzelnen Euroländern hat auf die originäre Geschäftstätigkeit der Software AG nur einen begrenzten Einfluss. Die Software AG-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2016 in den von der Staatsschuldenkrise besonders stark betroffenen Ländern (Portugal, Italien, Griechenland und Spanien) lediglich 3,6 (Vj. 3,8) Prozent ihres profitablen Produktumsatzes. Der wesentliche Anteil davon wurde in Spanien erzielt. In Griechenland unterhält die Gesellschaft keine geschäftlichen Aktivitäten.

Brexit

Durch den angekündigten Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union entstehen Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Entwicklung der britischen Wirtschaft, aber auch der gesamten europäischen Wirtschaft. Da die Verhandlungen über den Austritt noch nicht begonnen haben, sind die konkreten Auswirkungen derzeit nicht absehbar. Daher sind außer der bestehenden Unsicherheit noch keine genauen Prognosen möglich. Der britische Markt ist jedoch für die Software AG einer der bedeutsamsten Märkte. Risikomitigierend ist zu beachten, dass die Software AG in allen wesentlichen Finanzzentren der Europäischen Union tätig ist. Sollten sich also Finanzunternehmen für einen Standort ihrer europäischen Zentrale außerhalb des Vereinigten Königreiches entscheiden, können diese Kunden von den Tochtergesellschaften der Software AG in den relevanten EU-Ländern bedient werden.

Unternehmensstrategische Risiken und Chancen

Produktisiken und -chancen

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

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

Um dieses Innovationsrisiko zu minimieren, wurden und werden erhebliche Investitionen in die Weiterentwicklung des Produktportfolios getätigt. Weiterhin wird die zukünftige Marktentwicklung auch durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit den führenden Technologieanalysten Gartner und Forrester analysiert. Die enge Zusammenarbeit der Bereiche Vertrieb, Produkt Marketing und -Management sowie Forschung und Entwicklung (F&E) mit unseren Kunden im Rahmen des Customer-Centric-Innovation-Prozesses ermöglicht marktgetriebene und damit auch marktrelevante Neuentwicklungen von Produkten. Im Geschäftsjahr 2016 wurde die Co-Innovation mit Kunden bezüglich der Entwicklung neuer Produkte ausgebaut. Dabei werden in Zusammenarbeit speziell vom Kunden benötigte Produkte gemeinsam entwickelt sowie Anpassungen bestehender Produkte an bestimmte Use-Cases der Kunden vorgenommen. Die Co-Innovation wird voraussichtlich insbesondere im Bereich Internet of Things (IOT) deutlich zunehmen und Wachstumspotenziale generieren.

Eine der wesentlichen branchenüblichen Herausforderungen besteht darin, die Allokation der F&E-Ressourcen zu steuern. Dabei besteht das Risiko einer unzureichenden Fokussierung auf die zukünftigen wachstumsrelevanten Themen, da mögliche Marktentwicklungen nur schwer vorhergesagt werden können und neue Innovationstrends nicht oder nicht rechtzeitig erkannt werden könnten. Dieses Risiko wird durch unser implementiertes Funktionsviereck Vertrieb-Marketing-F&E-M&A sowie durch enge Kontakte zu Kunden aller Branchen und Länder verringert. Zur Detailanalyse, der in einer Betrachtungsperiode abgeschlossenen Produktgeschäfte, wurde bereits 2015 der Customer Value Navigator implementiert, welcher das bisherige Produkt-Reporting ergänzt, um so unter anderem die richtige F&E-Ressourcenallokation zu unterstützen.

Bei neueren Entwicklungstrends wird das Produktangebot der Software AG auch durch Akquisitionen arrondiert. Aufgrund unserer von unabhängigen Analysten bestätigten Technologieführerschaft im Produktbereich Digital Business Platform operieren wir in innovativen Marktsegmenten. Hierbei ist der Zielkonflikt zwischen Produktqualität und Produktinnovation richtig auszutarieren. Dadurch besteht das Risiko, dass die Implementierung der Kundenlösung technisch noch nicht vollständig ausgereift ist, wodurch Kundenbeziehungen belastet werden könnten. Dieses Risiko wird durch ein gezieltes Erwartungsmanagement beim Kunden einerseits, sowie kundenspezifischen Support Teams, bestehend aus Global Support, F&E und Consulting andererseits, administriert. Durch die kontinuierliche Überwachung der Kundensituation mit sorgfältig zusammengestellten Spezialisten Teams werden auftretende Probleme frühzeitig erkannt und gemeinsam mit dem Kunden schnellstmöglich behoben. Die Problemlösungen werden unmittelbar in das Standardprodukt übernommen und stehen damit allen weiteren Kunden zur Verfügung. Durch diesen Prozess werden Innovationsgeschwindigkeit auf der einen Seite, und Produktqualität auf der anderen Seite, eng miteinander verzahnt. Des Weiteren werden die Produkteinführungen durch ein Key-Performance-Indikator-System nach Regionen und Ländern überwacht.

Insgesamt ergeben sich erhebliche Marktchancen für die Software AG durch die im Produktbereich Digital Business Platform erreichte Technologieführerschaft, welche von führenden Technologie-Analysten wie Gartner und Forrester mehrfach bestätigt wurde. Bei dem sich immer mehr beschleunigenden Trend zur Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT) mit einer immer weiter fortschreitenden Digitalisierung der Unternehmen und der staatlichen Verwaltungen kann die Software AG aus der Position des Innovationsführers die Märkte mitentwickeln.

Die hier dargestellten Produktrisiken wurden zum Jahresende 2016 mit der Äquivalenzziffer 5 (Vorjahr 5) bewertet.

Marktrisiken und –chancen für die Digital Business Platform (DBP)

Die Software AG hält an ihrer Ausrichtung fest, der globale Marktführer im Bereich digitaler Geschäftsplattformen zu werden. Hierzu wird das Unternehmen durch eigene F&E-Anstrengungen sowie gezielte Technologieakquisitionen weiterhin in Produktinnovationen investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass Kunden die Chancen der Digitalisierung vollumfänglich ausschöpfen können. Dabei steht die Software AG als Innovationsführer im Wettbewerb mit anderen Unternehmen, die diesen Markt ebenso entwickeln und dominieren möchten.

Die Digital Business Platform bündelt die Produktfamilien ARIS, Alfabet, webMethods, Apama und Terracotta. Aus diesem Grund umfasst der Gesamtmarkt für die Digital Business Platform die Teilmärkte Business Process Management Software, Integrationssoftware, Business Process Analytics, Governance Risk Analysis, Enterprise Architecture Management und Critical Event Processing sowie weitere kleinere Teilmärkte. In den Märkten der Digital Business Platform kann es zu einem Zielkonflikt zwischen der bestmöglichen Einzellösung und der bestmöglichen Gesamtlösung für Geschäftsprozesse (best-of suite und best-of-breed Ansatz) kommen.

Die Herausforderung für die Software AG besteht darin, sowohl die Einzelprodukte, als auch die Plattform stetig zu verbessern. Die Software AG hat frühzeitig die Änderungskraft und die Potenziale der technologischen Megatrends wie Big Data, Internet of Things und Industrie 4.0 erkannt und diese in das Produktportfolio integriert. Eine besondere Chance liegt dabei in dem modularen, herstellerneutralen Aufbau der Digital Business Platform und ihrer Fähigkeit, auf vorhandenen Systemen beliebiger Hersteller aufzusetzen. Somit bietet die Digital Business Platform den Anwendern einen hohen Investitionsschutz, da auf Basis der vorhandenen IT-Landschaften in kürzester Zeit eigene, innovative Anwendungen schnell und flexibel entwickelt und integriert werden können.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, replizierbare Lösungen auf Basis der Digital Business Platform zu entwickeln, um von Skaleneffekten zu profitieren. Somit beeinflusst die Replizierbarkeit der entwickelten Lösungsszenarien die Profitabilität des Geschäftsbereichs.

Eine große Chance bietet die weltweit fortschreitende Digitalisierung: Laut den führenden Marktanalysten sind die Kernkomponenten der Digital Business Platform mit Integrationssoftware, Lösungen zur Prozessoptimierung sowie Analysetools für Big Data und Internet of Things ausgesprochene Wachstumsthemen.

Die DBP-Lösungen gewinnen bei den Kunden an strategischer Bedeutung, da sie zunehmend zur Transformation ganzer Geschäftsmodelle eingesetzt werden. Hieraus ergeben sich Chancen und Risiken. Einerseits steigen die Auftragsvolumina sowie die Anzahl sogenannter Multi-Product-Aufträge, die also mehr als ein Produkt der Digital Business Platform umfassen. Andererseits erfordert es die Fokussierung auf eine limitierte Anzahl strategischer Kunden, bei denen solche Großaufträge platziert werden können. Daraus ergeben sich längere Vertriebsprozesse sowie das Risiko für entsprechend höhere Volatilitäten der Lizenzumsätze in einzelnen Quartalen.

Um diese Marktrisiken der DBP aktiv zu managen, wurden folgende Maßnahmen ergriffen:

- Ausbau des mittels Referenzen unterstützten Vertriebs
- Fokussierung auf größere Landesorganisationen mit ausreichender Anzahl an Technologieberatern
- Kleinere Landesorganisationen fokussieren sich auf einzelne Produkte oder einzelne Industry Solutions
- Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Laufende Überwachung der Go-to-Market Ergebnisse und frühzeitiges Gegensteuern bei Fehlentwicklungen

Der Bereich DBP bietet erhebliche Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Software AG, insbesondere durch die Technologieführerschaft und den stark zunehmenden Trend zur Unternehmensdigitalisierung (siehe hierzu auch die oben dargestellten Marktchancen).

Diese Risiken wurden zum Jahresende 2016 mit der Äquivalenzziffer 7 (Vorjahr 7) bewertet.

Marktrisiken und –chancen für den Produktbereich Adabas & Natural (A&N)

Der traditionelle A&N-Produktbereich befindet sich in einer reifen Phase des Produktzyklus. Daher reduzieren sich die Umsatzerlöse in diesem Produktbereich. Ein Teil unserer Strategie basiert darauf, bestehende Lizenzrechte der Kunden zu erweitern beziehungsweise arrondierende Produkte zu verkaufen. Dadurch entstehen der Software AG neue Umsatzerlöse. Da das Produktportfolio auf Bestandskunden basiert, verringern sich die A&N-Lizenzlöse. Die Software AG hat weiterhin eine sehr hohe Kundenloyalität bei A&N. Dies steht im Zusammenhang mit einer großen Wertschätzung für die A&N-Produkte aufgrund

- hoher Verfügbarkeit der Systeme
- hoher Performance der Systeme
- niedriger Betriebskosten
- hoher strategischer Relevanz, der mit A&N betriebenen Applikationen für den Geschäftsbetrieb der Kunden
- Zukunftssicherheit der Systeme

In diesem Zusammenhang bestehen Chancen, Kunden mit dieser positiven Software AG-Erfahrung für einen langfristigen Wartungsbetrieb und für eine Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur unter Beibehaltung der A&N-Technologie zu begeistern, für die die Software AG der beste Partner ist. Diese Chancen werden durch den Erhalt und zusätzlichen Aufbau von Produkt-Know-how ermöglicht. Die weitere Innovation und Fortsetzung der F&E Aktivitäten führt zu deutlich besseren Zukunftsaussichten des A&N-Bereichs. Die Gesellschaft hat in 2015 begonnen ihre A&N 2050 Initiative zu kommunizieren und ist grundsätzlich bereit, A&N über 2050 hinaus weiterzuentwickeln und ihre A&N-Kunden beim Betrieb ihrer Installationen zu unterstützen. Diese Initiative führte zu sehr positiven Kundenrückmeldungen und erhöht die Loyalität der Bestandskundenbasis.

Die Software AG wirkt den Risiken durch folgende Maßnahmen entgegen:

- A&N-Modernisierung zur kontinuierlichen Verlängerung des Produktlebenszyklus
- Durchführung einer Kunden-Engagement-Initiative mit dem Ziel der Erarbeitung gemeinsamer langfristiger IT-Strategien und zur Erschließung neuer Nutzen- und somit Umsatzpotenziale
- Die stetige Erweiterung des A&N Produktportfolios durch Add-On-Produkte erschließt neue Umsatzquellen A&N-Modernisierung /-Integration in neue Technologien und Bundles zur Erweiterung des Anwendungsspektrums
- Entwicklung neuer Cross Platform-Lösungen mittels der Digital Business Platform-Produkte
- Implementation von Premium Support Packages für A&N-Kunden
- Erweiterter Applikations-Support zwecks Unterstützung der Kunden bei A&N-Personalbestand
- Die Software AG bietet ihren Kunden Unterstützung bei der Migration von Mainframe zu Open-Systems-Plattformen auf A&N-Technologie an, zur Kostenreduktion bei der Hardware
- Ausbildungs- und Fortbildungsprogramme für junges A&N-Personal sowohl bei der Software AG als auch bei den Kunden
- Sicherstellung und Aufbau von F&E- und Supportkapazitäten in den bestehenden dynamischen F&E-Hubs der Software AG, auch um zu signalisieren, dass die Software AG diesen Geschäftsbereich in vollem Umfang weiterführt

Die getroffenen Maßnahmen können den rückläufigen Trend der A&N-Umsätze deutlich verlangsamen und bieten Chancen, zusätzliche Umsatzquellen zu generieren. Für das kommende Geschäftsjahr 2017 erwartet die Software AG eine währungskursbereinigte Reduktion der A&N-Produkterlöse von -2 bis -6 Prozent. In 2016 lag dieser Wert bei - 4 Prozent und damit am oberen Ende der ursprünglichen Erwartungen von -4 bis -8 Prozent. Auch in den Folgejahren wird mit moderat sinkenden Umsätzen gerechnet. 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 2016 wie im Vorjahr mit der Äquivalenzziffer 7 mit zeitlicher Tendenz zu 4 bewertet.

Akquisitionen

Durch gezielte Übernahmen vergrößern wir unser Technologieangebot und bauen unsere weltweite Präsenz weiter aus. Akquisitionen sind eine Chance zur Teilhabe an Innovationswellen, der Erweiterung des Produktportefeuille und der Vergrößerung der Relevanz am Markt und für individuelle Kunden, auch für bisherige Nichtkunden. Vor dem Hintergrund unbestimmter zukünftiger Markt- und technologischer Entwicklungen ergibt sich das Risiko, die richtigen Zielunternehmen zu bestimmen. Große Technologieunternehmen und Private-Equity-Firmen bieten

aufgrund der zurzeit hohen Preise eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Zielunternehmen an. Dies könnte einen ersten Hinweis dafür geben, dass die Bewertungen ihren Höhepunkt erreicht haben. Insbesondere die Bewertungen von Cloud Unternehmen mit hohen Umsatzmultiplikatoren haben einen Stand erreicht, welche im Falle von Akquisitionen, erhebliche Profitabilitätsrisiken in sich bergen. Aufgrund des aktuellen Reifegrades des Marktes ist die Anzahl möglicher Zielunternehmen für größere strategische Akquisitionen deutlich reduziert. Des Weiteren bestehen Risiken bei den Due-Diligence-Prozessen. Zur Reduktion des Auswahlrisikos wird der Markt der Technologieentwicklung sowohl im Silicon Valley als auch in Europa durch unsere Merger & Akquisition-Abteilung ständig beobachtet und analysiert.

Darüber hinaus besteht das Risiko, die übernommenen Unternehmen nicht erfolgreich zu integrieren. Unzureichende Integration 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 Key-Personal, sofern nicht zeitnah ausreichend attraktive Stellen geschaffen werden können. Die wesentlichen Herausforderungen beziehen sich auf die Integration des Produktportfolios, der Prozesse, der Organisation, des Personals sowie der unterschiedlichen Unternehmenskulturen. Für die Zeit vor und nach der Akquisition wurden die folgenden risikominimierenden Prozesse definiert:

Pre-Akquisitionsphase

Im Vorfeld einer Übernahme prüfen wir intensiv, ob die Technologie des in Frage kommenden Unternehmens das Produktportfolio der Software AG effizient erweitert, wie sich der Marktzugang sowie die Marktdurchdringung ändern und welche Synergiepotenziale realisiert werden können. Jeder Akquisition geht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen Zustands des Zielunternehmens durch erfahrene Due-Diligence-Teams voraus. Des Weiteren klären wir, ob die Unternehmenskultur des Zielunternehmens mit der unseren 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 der Pre-Akquisitionsphase wurden zum Jahresende 2016 mit der Äquivalenzziffer 5 (Vorjahr 5) bewertet.

Post-Akquisitionsphase

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

- Forschung und Entwicklung sowie des Wissenstransfers
- Marketing und Branding
- Vertrieb und Partnergeschäft
- Key Personal und Eröffnung von Karrierechancen
- Administration

sicher und ermöglichen das zeitnahe Heben von Umsatz- und Kostensynergien. Dabei werden für jede Integration spezifische Integrations-KPIs identifiziert und nachgehalten. Die Chancen und Risiken der Post-Akquisitionsphase im Rahmen der Integration wurden zum Jahresende 2016 aufgrund zweier kleinerer Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016 sowie der für die nähere Zukunft geplanten Intensivierung der Akquisitionsaktivitäten mit der Äquivalenzziffer 5 (Vorjahr 1) bewertet.

Leistungswirtschaftliche Risiken und Chancen

Vertriebseffizienz sowie Vertriebsrisiken und -chancen

Die Komplexität unserer Produkte einerseits, sowie die Komplexität der Anforderungen der Kunden andererseits, erfordern einen versierten, in hohem Maße spezialisierten Vertrieb. Dabei besteht das Risiko, dass auch kleinere Vertragsvolumen statt durch die sogenannten Inside Sales oder indirekt, durch den direkten Vertrieb durchgeführt werden, was den durchschnittlichen Umsatz je Vertriebsmitarbeiter verringert. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen lagen auch im Geschäftsjahr 2016 über 90 Prozent des Lizenzumsatzes. Zur Erhöhung des durchschnittlichen Vertragsvolumens und Verbesserung der Skalierbarkeit ist die Fokussierung des Vertriebs auf große strategische Kunden entscheidend. In kleineren Landesorganisationen könnte es zu wenige Technologieberater (Pre-Sales-Mitarbeiter) und Kompetenzen geben, um eine technologische Beratung der Kunden hinsichtlich der gesamten Plattform zu ermöglichen.

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

- Fokussierung auf Mehrprodukt-Plattformvertrieb bei Großkunden
- Ausbau und Harmonisierung der Kundenbindungsprogramme auch für Neukunden
- Implementierung der Inside-Sales-Organisation zur Generierung von neuen Kundenleads und standardisierten Bearbeitung von Kleinkundenverträgen
- Entwicklung der nächsten Generation des Marketing Plans unter Leitung der neu eingestellten Marketing Chefin
- Aufbau eines ausbalancierten Mix aus direktem Vertrieb und Unterstützung durch spezialisierte Partner
- Ausrollen eines wegweisenden Kundenbindungsprozesses mit Fokus auf einen wertorientierten Vertriebsansatz sowie einem effektiven Opportunitäten-Management

Aufgrund der weiterhin hohen Bedeutung der Themen um die Vertriebseffizienz ist die Äquivalenzziffer gegenüber dem Vorjahr mit 7 unverändert.

Risiken und Chancen aus dem Partnergeschäft

Die Wachstumsstrategie der Software AG beinhaltet einen Ausbau des Partner-Ökosystems, um die vertikale und geografische Marktabdeckung zu steigern und dadurch das Wachstum zu beschleunigen. Dabei muss der weitere Ausbau des Partner-Eco-Systems bei Systemintegratoren zum Teil multinational getroffen werden, da Geschäftsentscheidungen in diesen Organisationen in der Regel national getroffen werden. Eine zu geringe Einbindung des Partner-Eco-Systems beim Vertrieb und der Erschließung neuer Marktsegmente könnte die Marktrelevanz der Software AG negativ beeinflussen. Der Mangel an geschulten Consultants bei Systemintegratoren hinsichtlich der Software AG-Produkte könnte zu Engpässen bei Beratungsdienstleistungen führen. Bei partnerverursachten Projektproblemen und -verzögerungen könnte die Kundenzufriedenheit negativ beeinflusst werden. Eine unzureichende Partner Governance könnte zu möglichen Rechtsrisiken führen und den Erfolg des Partnergeschäfts gefährden.

Um das Partnergeschäft auszubauen, wurden folgende Maßnahmen eingeleitet:

- Implementation eines weltweiten wettbewerbsfähigen Partner-Lifecycle-Managements
- Definitionen von eindeutigen Abgrenzungskriterien für Produkte und Zielmärkte des Partnervertriebs
- Verbesserung und Erweiterung der partner-/ geschäftsrelevanten Systeme und Prozesse
- Ausbau innovationsbasierter Partnerschaften zur Erweiterung des Lösungsangebots mit OEMs, strategischen Systemintegratoren und Value Added Resellern sowie Allianzen im Bereich Technologie und Cloud
- Entwicklung und Erweiterung eines effektiven Partner Schulungs- und Qualifizierungsprogramms zur Erhöhung der Dienstleistungskapazität und Qualität.
- Implementierung und Weiterentwicklung von Standard Partnerverträgen
- Kontinuierliche Anwendung des Partner-Code-of-Conduct

Die Risiken aus dem Partnergeschäft wurden zum Jahresende 2016 mit der Äquivalenzziffer 2 (Vorjahr 5) bewertet.

Personalrisiken und -chancen

Das wichtigste Kapital der Software AG sind ihre Mitarbeiter. Daher ist eine der zentralen Herausforderungen, jederzeit über eine ausreichende Anzahl von hochqualifizierten Mitarbeitern an allen relevanten Standorten zu verfügen. Die Attraktivität als Arbeitgeber, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu gewinnen und vor allem zu halten, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Insbesondere die Stabilität und Kontinuität der Belegschaft im Vertrieb ist für die Wachstumsstrategie von großer Bedeutung. Darüber hinaus könnte die demografische Entwicklung in einzelnen Volkswirtschaften oder einzelnen Märkten zu einer Reduktion des Wachstumspotenzials mangels geeigneter Nachwuchskräfte führen.

Diesem Risiko wird durch folgende Maßnahmen begegnet:

- Verbesserter Rekrutierungsprozess, extern und intern
- Verbesserung des Arbeitgeberimages
- Sicherstellung marktgerechter Vergütungssysteme und Zielgehälter durch weltweites Benchmarking
- Bedarfsgerechte Weiterbildung für alle Mitarbeiter und Führungskräfte weltweit
- Personalentwicklungsprogramme für alle Mitarbeiter weltweit
- Gezielte Maßnahmen zur Nachwuchsentwicklung im Rahmen des „Generationstransfers“ der Agenda Adabas&Natural 2050

Darüber hinaus legen wir Wert auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Hoch- und Niedrigkostenstandorten.

Insgesamt geht die Software AG davon aus, dass die eingeleiteten Maßnahmen eine gute Basis für die Sicherstellung des langfristigen Erfolgs der Software AG darstellen. Daher wurden die Personalthemen zum Jahresende 2016 mit der Äquivalenzziffer 1 (Vorjahr 1) bewertet.

Rechtliche Risiken

Patentrechtsverletzungen

Die Patentrechtspraxis mit einer vor allem in den USA großzügigen Gewährung von Softwarepatenten in Verbindung mit den Besonderheiten des US-amerikanischen Verfahrensrechts begünstigt patentrechtliche Auseinandersetzungen. Davon ist auch die Software AG betroffen.

Patentrechtliche Streitigkeiten in den USA bergen das Risiko hoher Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Verteidigung gegen behauptete Ansprüche, deren Erstattung das amerikanische Prozessrecht nicht vorsieht.

Um solchen Patentrechtsstreitigkeiten entgegenzutreten, unterhält die Gesellschaft ein Intellectual Property Rights Team. Dieses Team betreut neben anderen Aufgaben des Patentrechtsschutzes die eigenen Patentanmeldungen und koordiniert die Abwehr von Patentrechtsklagen. Ein eigenes Patentportfolio schützt am besten vor der Inanspruchnahme durch andere Marktteilnehmer, da es Möglichkeiten von Cross-Lizenzierungsabkommen bietet. Nicht zuletzt deshalb arbeitet die Software AG ständig an der Erweiterung ihres Bestandes an Patenten, insbesondere in den USA. Die Software AG ist Inhaberin einer Vielzahl von Patenten, welche zum Schutz des Geschäftes der Gesellschaft und zur Abwehr von Patentrechtsklagen eingesetzt werden können. Darüber hinaus können diese Patente in Zukunft auch zur Generierung zusätzlicher Lizenzerlöse beitragen. Aufgrund der implementierten Maßnahmen und Prozesse reduzierte sich das Risiko für die Software AG deutlich. Seit dem Jahre 2012 wurden keine neuen Patentklagen mehr gegen die Software AG erhoben. Inwieweit die weltweit zunehmend nationalistischeren Tendenzen zukünftige Patentrechtsklagen befördert ist zurzeit noch nicht absehbar. Daher wurde das Risiko aus Patentrechtsverletzungen zum 31. Dezember 2016 wie im Vorjahr mit der Äquivalenzziffer 1 bewertet.

Sonstige Rechtsrisiken:

Regulatorische Risiken, Compliance-Risiken und Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

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

Der Software AG-Konzern ist als global agierendes Unternehmen weltweit Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder staatlichen und behördlichen Verfahren ausgesetzt, die zum Beispiel Vorwürfe einer nicht vertragsgemäßen Lieferung von Software oder Dienstleistungen, Produktmängel und/oder behauptete oder vermutete Wettbewerbs- und Kartellrechtsverletzungen zum Gegenstand haben können. Beispielsweise können wettbewerbs- und kartellrechtliche Verfahren Bußgelder, Strafen oder andere Sanktionen oder Restriktionen für eine einzelne Tochtergesellschaft oder aber auch für den Konzern Folgen haben.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Rechtsstreitigkeiten und Verfahren im Ergebnis negative Auswirkungen auf die Lage 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 wir zum Zwecke der Verteidigung gegen Anschuldigungen zum Beispiel in den USA wesentliche Rechtsanwalts- und sonstige Rechtsverteidigungskosten tragen müssen. Es besteht das Risiko, dass die bilanzierte Risikovorsorge nicht ausreicht und der tatsächliche Mittelabfluss aus diesen Rechtsstreitigkeiten höher sein wird, als derzeit angenommen.

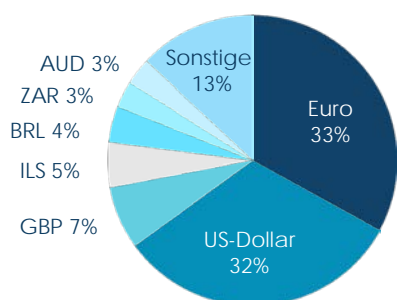
Für Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe Kapitel 33 im Konzernanhang und Kapitel „Sonstige Rückstellungen“ im Anhang des Jahresabschlusses der Software AG (Einzelabschluss).

Finanzwirtschaftliche operative Risiken

Wechselkursrisiken

Aufgrund der weltweiten Geschäftstätigkeit ist der Software AG-Konzern Wechselkursrisiken ausgesetzt. Unsere Vertriebsorganisationen operieren in den Landeswährungen der Länder, in denen auch die Umsätze getätigt werden. Aus diesem Grund ergeben sich Währungsrisiken und -chancen für die Konzernumsatzerlöse.

Währungssplit 2016



Auswirkungen der Wechselkursänderungen auf den Konzernumsatz in 2016:

Währungsveränderung 2016	Änderung des Fremdwährungskurses 2016 vs. 2015	Auswirkungen auf den Umsatz 2016 in Mio. EUR
US Dollar 31,6% vom Umsatz	+0,3%	+2,5
Britisches Pfund 6,5% vom Umsatz	-12,8%	-7,2
Israelischer Schekel 4,6% vom Umsatz	+1,6%	+0,8
Brasilianischer Real 4,4% vom Umsatz	-4,6%	-0,8
Kanadischer Dollar 3,0% vom Umsatz	-3,4%	-0,1
Südafrikanischer Rand 2,8% vom Umsatz	-15,0%	-4,1
Sonstige Währungen 14,3% vom Umsatz	-0,3%	-2,6
Währungseffekte auf den Gesamtumsatz	-1,3%	-11,5

Den Umsätzen in Landeswährung stehen jedoch auch Aufwendungen in gleicher Währung gegenüber. Diese natürliche Absicherungsbeziehung wird in den USA noch dadurch verstärkt, dass Teile von Forschung und Entwicklung sowie des globalen Marketings in den USA beheimatet sind. Darüber hinaus setzen wir zur Absicherung derivative Finanzinstrumente ein und reduzieren so die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis. Unsere Sicherungsinstrumente berücksichtigen bestehende Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie erwartete Zahlungsströme. Auch in Fremdwährung erwirtschaftete Ergebnisse einzelner Konzerngesellschaften werden gegen Wertänderungen durch Wechselkursschwankungen abgesichert. Die Überwachung sämtlicher Währungskursrisiken erfolgt zentral.

Risiken aus Finanzinstrumenten

Liquiditäts- und Zahlungsstromrisiken hinsichtlich derivativer Finanzinstrumente werden dadurch ausgeschlossen, dass wir nur bestehende Bilanzpositionen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Cashflows absichern. Auf Basis der am Bilanzstichtag offenen Finanzinstrumente hätte eine Erhöhung des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte den Konzernüberschuss 2016 um 2,1 (Vj. 1,8) 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 10 Prozent zum 31. Dezember 2016 zur Folge gehabt, dass der Konzernüberschuss 2016 um 1,4 (Vj. 1,2) Millionen Euro höher gewesen wäre. Die übrigen Rücklagen im Eigenkapital würden sich um 2,9 (Vj. 2,9) Millionen Euro erhöhen. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, mit denen wir derivative Finanzinstrumente abschließen, reduzieren wir durch laufende Bonitätsüberwachung der betreffenden Banken.

Sonstige finanzielle Risiken

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

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Die Gesamtsicht seitens des Vorstandes ergibt, dass sich die Risikosituation des Software AG-Konzerns gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert hat. Demzufolge geht der Vorstand davon aus, dass die strategischen Risiken begrenzt und überschaubar sind. Es sind keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens heute oder künftig gefährden könnten.

Rating der Software AG

Aufgrund ihrer soliden Finanzstruktur und der eingesetzten Finanzierungsinstrumente 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 2015 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 2016 im Bereich des Investment Grades.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist nach den neuen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 5. Mai 2015 (im folgenden DCGK) sowie nach den Regelungen des deutschen Rechnungslegungsstandards in der 2016 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 beziehungsweise empfohlen sind. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts 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 im Berichtsjahr, wie im DCGK empfohlen, der Zufluss aus den einzelnen Vergütungskomponenten dargestellt.

Zufluss

Die folgende Tabelle beinhaltet den Zufluss im beziehungsweise für das Geschäftsjahr 2016 aus der Festvergütung, den Nebenleistungen und der einjährigen variablen Vergütung für das Berichtsjahr 2016 sowie die Zuflüsse aus den mehrjährigen variablen Vergütungen mit langfristiger, aktienbasierter Anreizwirkung während des Geschäftsjahres 2016.

Zufluss

in EUR		Karl-Heinz Streibich Vorsitzender des Vorstand Eintritt 01.10.2003		Eric Duffaut Vertriebsvorstand Eintritt 01.10.2014		Dr. Wolfram Jost Entwicklungsvorstand Eintritt 09.07.2010		Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002	
		2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	697.642,92	697.642,92	600.000,00	600.000,00	459.999,96	535.000,02	441.715,32	441.715,32
	Nebenleistungen ¹	25.509,63	25.623,99	30.143,46	30.246,79	42.964,48	38.667,51	36.952,32	37.617,39
	Summe	723.152,55	723.266,91	630.143,46	630.246,79	502.964,44	573.667,53	478.667,64	479.332,71
Erfolgsbezogene Komponenten	Einjährige variable Vergütung	3.063.211,34	2.876.837,52	863.309,28	810.783,28	546.762,54	533.765,66	1.937.787,47	1.819.887,40
	Mehrfährige variable Vergütung								
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung								
	Performance Phantom Shares – PPS ²	220.821,50	271.352,40	3.437,00	19.401,80	174.823,50	1.356.294,52	531.347,76	1.233.156,85
	Management Incentive Plan III – (MIP III)(2007 – 2011) ³	0,00	9.252.720,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.626.360,00
Summe Zufluss		4.007.185,39	13.124.176,83	1.496.889,74	1.460.431,87	1.224.550,48	2.463.727,71	2.947.802,87	8.158.736,96
Versorgungsaufwand		685.582,80	1.702.416,10	0,00	0,00	321.393,84	214.924,12	221.122,74	148.003,55
Gesamtvergütung Zufluss (DCGK)		4.692.768,19	14.826.592,93	1.496.889,74	1.460.431,87	1.545.944,32	2.678.651,83	3.168.925,61	8.306.740,51

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

2) 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 je Aktie analog für jede PPS. Im Geschäftsjahr 2016 werden für Herrn Streibich und Herrn Duffaut in der Position Zufluss die erhaltenen Dividenden ausgewiesen. Herr Streibich hat alle ausübaren 380.555 Performance Phantom Shares mit einem Wert von 13.125 Tausend Euro weiterhin der Software AG zur Verfügung gestellt. Herr Duffaut hat sich keine der 2.291 ausübaren Performance Phantom Shares mit einem Wert von 79 Tausend Euro auszahlen lassen und hält somit an seiner Investition in die Software AG fest. Herr Jost hat sich alle 42.605 ausübaren Performance Phantom Shares mit einem Wert von 1.332 Tausend Euro auszahlen lassen, die übrige Auszahlung betrifft mit 24 Tausend Euro die oben genannten Dividenden. Herr Zinnhardt hat von ausübaren 201.057 Performance Phantom Shares weiterhin 166.080 PPS (83 Prozent) mit einem Wert von 5.728 Tausend Euro in die Software AG investiert und 34.977 PPS mit einem Wert von 1.088 Tausend Euro auszahlen lassen, die übrige Auszahlung betrifft mit 145 Tausend Euro die oben genannten Dividenden.

3) Die dargestellten Zuflüsse aus dem MIP III resultieren aus der Ausübung dieser Aktienoptionen durch die betreffenden Vorstandsmitglieder. Dieser aktienbasierte Vergütungsplan wurde 2007 begeben und war 2011 erstmalig ausübbar. Die betreffenden Vorstandsmitglieder haben daher ihre Aktienoptionen freiwillig länger gehalten.

Gewährte Zuwendungen (1)

in EUR		Karl-Heinz Streibich Vorsitzender des Vorstand Eintritt 01.10.2003				Eric Duffaut Vertriebsvorstand Eintritt 01.10.2014			
		2015	2016	2016 (min.)	2016 (max.)	2015	2016	2016 (min.)	2016 (max.)
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	697.642,92	697.642,92	697.642,92	697.642,92	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
	Nebenleistungen ¹	25.509,63	25.623,99	25.623,99	25.623,99	30.143,46	30.246,79	30.246,79	30.246,79
	Summe	723.152,55	723.266,91	723.266,91	723.266,91	630.143,46	630.246,79	630.246,79	630.246,79
	Einjährige variable Vergütung ²	3.063.211,34	2.876.837,52	0,00	3.548.220,10	863.309,28	810.783,28	0,00	1.000.000,00
	Mehrfährige variable Vergütung								
Erfolgsbezogene Komponenten	Performance Phantom Shares – PPS ³	3.142.784,69	3.003.490,41	0,00	5.845.197,86	886.730,24	815.151,71	0,00	2.270.812,82
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung	Management Incentive Plan IV – (MIP IV)(2011-2016) ⁴	107.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016) ⁵	1.222.493,92	0,00	0,00	0,00	611.246,96	0,00	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) ⁶	0,00	1.209.704,92	0,00	3.767.112,00	0,00	604.852,46	0,00	1.883.556,00
Gesamtvergütung DRS 17		8.259.042,50	7.813.299,76	723.266,91	13.883.796,87	2.991.429,94	2.861.034,24	630.246,79	5.784.615,61
Versorgungsaufwand		685.582,80	1.702.416,10	1.702.416,10	1.702.416,10	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamtvergütung (DCGK)		8.944.625,30	9.515.715,86	2.425.683,01	15.586.212,97	2.991.429,94	2.861.034,24	630.246,79	5.784.615,61
Verluste aus dem Entfall des MIP IV (in 2015), Kursgewinne und -verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁷		-4.982.703,62	3.900.261,26	0,00	-17.016.262,32	14.985,32	240.094,16	0,00	-1.216.669,24
Wirtschaftliche Gesamtvergütung		3.961.921,68	13.415.977,12	2.425.683,01	-1.430.049,35	3.006.415,26	3.101.128,40	630.246,79	4.567.946,37

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

2) Die einjährige variable Vergütung hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen individuellen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Übererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.

3) Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in Performance Phantom Shares an, die eine Wartezeit von drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen individuellen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um den Betrag aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Kurses der Aktie der Software AG. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge ganz oder teilweise weiterhin 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. Um die Mitglieder des Vorstands mit den Interessen der Aktionäre und des Kapitalmarkts zu synchronisieren erfolgt die Auszahlung auf der Grundlage des dann aktuellen Kurses der Aktie der Software AG. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von drei Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückgezahlt werden, weiter der TecDAX Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt für diese Bestands-PPS diese TecDAX Anpassung. Die dadurch gestiegenen Werte der PPS Bestände wurden anteilig über drei Jahre als Vorstandsvergütung ausgewiesen. In 2016 wurden diesbezüglich für Herrn Streibich 1.313 Tausend Euro, für Herrn Jost 46 Tausend Euro und für Herrn Zinnhardt 662 Tausend Euro vergütungserhöhend berücksichtigt.

4) Der MIP IV(2011-2016) wurde im zweiten Quartal 2011 aufgelegt und hatte eine Laufzeit bis zum 30. Juni 2021. Als Performance-Ziele wurden definiert, dass der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten, unter Einbezug des Cloud-Geschäfts, spätestens im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro und die veröffentlichte non-IFRS EBIT Marge des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils zehn Prozent betragen muss. Die Wartezeit nach Gewährung der Betteilungsrechte betrug vier Jahre. Durch das Nichterreichen der Erfolgsziele im Geschäftsjahr 2015 sind die MIP IV-Optionen kompensationslos verfallen.

5) Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016) wurde im Dezember 2015 aufgelegt. Dabei wurden den Vorständen Aktienäquivalente mit einer Laufzeit von drei Jahren bis zum 31. Dezember 2018 zugesagt. Diese Aktienäquivalente werden mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie der Periode vom 15. November 2015 bis zum 15. Dezember 2018 ausgeübt, wenn der Aktienkurs in der Referenzperiode vom 1. Dezember 2017 bis zum 30. November 2018 an zehn zusammenhängenden Tagen einen Kurs von 30,00 Euro überschreitet. Die Höhe der daraus resultierenden Vergütung ist auf einen maximalen Aktienkurs von 51,88 Euro begrenzt. Multipliziert mit der Stückzahl der ausgegebenen Aktienäquivalente ergaben sich die angegebenen Werte der Maximalvergütung.

6) Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von durchschnittlich 3,4 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde, wie oben in der Maximalvergütungspalte dargestellt, auf die dort genannten Maximalbeträge beschränkt.

7) In der Spalte 2016 sind die aufgrund der positiven Aktienperformance gestiegenen inneren Werte der PPS-Bestände im Geschäftsjahr 2016 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2016 max. wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms gezeigt. Im Vorjahr 2015 wurden hier die Verluste aus dem Entfall des MIP IV (2011-2016) dargestellt. Diese ergaben sich aus der durch die strategische Neuausrichtung hin zu einem stärker wertorientiertem Wachstum bedingten Nichterreichens des Umsatzzieles bei neuen Produkten bis zum 31. Dezember 2015. Daher werden im Geschäftsjahr 2015 die bisher jeweils berichteten, historisch kumulierten Vergütungen aus dem MIP IV als negative Vergütungen gezeigt. Die hier im Vorjahr 2015 dargestellten negativen Vergütungen betrafen Herrn Streibich mit 9.546 Tausend Euro, Herrn Jost mit 3.514 Tausend Euro und Herrn Zinnhardt mit 4.773 Tausend Euro. Diese Verluste wurden saldiert mit den gestiegenen, inneren Werten der Aktienoptionen aus dem MIP III und der Aktienäquivalente aus dem PPS Programm gezeigt.

Gewährte Zuwendungen (2)

in EUR		Dr. Wolfram Jost Entwicklungsvorstand Eintritt 09.07.2010				Arnd Zinnhardt Finanzvorstand Eintritt 01.05.2002			
		2015	2016	2016 (min.)	2016 (max.)	2015	2016	2016 (min.)	2016 (max.)
Erfolgsunabhängige Komponenten	Festvergütung (Grundvergütung)	459.999,96	535.000,02	535.000,02	535.000,02	441.715,32	441.715,32	441.715,32	441.715,32
	Nebenleistungen ¹	42.964,48	38.667,51	38.667,51	38.667,51	36.952,32	37.617,39	37.617,39	37.617,39
	Summe	502.964,44	573.667,53	573.667,53	573.667,53	478.667,64	479.332,71	479.332,71	479.332,71
	Einjährige variable Vergütung ²	546.762,54	533.765,66	0,00	658.333,33	1.937.787,47	1.819.887,40	0,00	2.244.604,02
	Mehrfährige variable Vergütung								
Erfolgsbezogene Komponenten	Performance Phantom Shares – PPS ³	789.064,89	757.864,81	0,00	1.987.449,59	2.187.455,19	2.055.458,98	0,00	4.432.325,47
	mit langfristiger aktienbasierter Anreizwirkung								
	Management Incentive Plan IV – (MIP IV)(2011-2016) ⁴	0,00	0,00	0,00	0,00	53.700,00	0,00	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2016 – (MIP 2016) ⁵	611.246,96	0,00	0,00	0,00	611.246,96	0,00	0,00	0,00
	Management Incentive Plan 2017 – (MIP 2017) ⁶	0,00	604.852,46	0,00	1.883.556,00	0,00	604.852,46	0,00	1.883.556,00
	Gesamtvergütung DRS 17	2.450.038,83	2.470.150,46	573.667,53	5.103.001,45	5.268.857,26	4.959.531,55	479.332,71	9.039.818,20
	Versorgungsaufwand	321.393,84	214.924,12	214.924,12	214.924,12	221.122,74	148.003,55	148.003,55	148.003,55
	Gesamtvergütung (DCGK)	2.771.432,67	2.685.074,58	788.591,65	5.317.925,57	5.489.980,00	5.107.535,10	627.336,26	9.187.821,75
	Verluste aus dem Entfall des MIP IV (in 2015), Kursgewinne und –verluste sowie die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen ⁷	-3.185.993,78	586.168,23	0,00	-1.482.207,75	-2.310.345,12	2.226.135,27	0,00	-9.116.155,37
	Wirtschaftliche Gesamtvergütung	-414.561,11	3.271.242,81	788.591,65	3.835.717,82	3.179.634,88	7.333.670,37	627.336,26	71.666,38

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

2) Die einjährige variable Vergütung hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen individuellen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Ein Drittel der Übererfüllung (größer 100 Prozent) wird nicht in bar ausbezahlt, sondern muss in PPS angelegt werden. Der maximal erreichbare Betrag einjähriger variabler Vergütung reduziert sich entsprechend.

3) Die Mitglieder des Vorstands legen Teile ihrer variablen Vergütung in Performance Phantom Shares an, die eine Wartezeit von drei Jahren haben. Der anzulegende Betrag hängt von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns für das jeweilige Geschäftsjahr ab sowie von individuellen, auf den Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds zugeschnittenen individuellen strategischen qualitativen oder quantitativen Zielen ab. Die mögliche Zielerreichung liegt zwischen 0 und 200 Prozent. Der Umrechnungsbetrag erhöht sich bei einer Übererfüllung größer 100 Prozent um den Betrag aus der einjährigen variablen Vergütung, der bei Übererfüllung nicht ausbezahlt, sondern in PPS angelegt wird. Die Umrechnung in PPS erfolgt auf der Grundlage des Kurses der Aktie der Software AG. Anstelle der Auszahlung der fälligen Beträge nach Ablauf der Wartezeit können die Mitglieder des Vorstands wählen, die fälligen Beträge ganz oder teilweise weiterhin 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. Um die Mitglieder des Vorstands mit den Interessen der Aktionäre und des Kapitalmarkts zu synchronisieren erfolgt die Auszahlung auf der Grundlage des dann aktuellen Kurses der Aktie der Software AG. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von drei Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückgezahlt werden, weiter der TecDAX Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt für diese Bestands-PPS diese TecDAX Anpassung. Die dadurch gestiegenen Werte der PPS Bestände wurden anteilig über drei Jahre als Vorstandsvergütung ausgewiesen. In 2016 wurden diesbezüglich für Herrn Streibich 1.313 Tausend Euro, für Herrn Jost 46 Tausend Euro und für Herrn Zinnhardt 662 Tausend Euro vergütungserhöhend berücksichtigt.

4) Der MIP IV(2011-2016) wurde im zweiten Quartal 2011 aufgelegt und hatte eine Laufzeit bis zum 30. Juni 2021. Als Performance-Ziele wurden definiert, dass der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten, unter Einbezug des Cloud-Geschäfts, spätestens im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro und die veröffentlichte non-IFRS EBIT Marge des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils zehn Prozent betragen muss. Die Wartezeit nach Gewährung der Betteilungsrechte betrug vier Jahre. Durch das Nichterreichen der Erfolgsziele im Geschäftsjahr 2015 sind die MIP IV-Optionen kompensationslos verfallen.

5) Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016) wurde im Dezember 2015 aufgelegt. Dabei wurden den Vorständen Aktienäquivalente mit einer Laufzeit von drei Jahren bis zum 31. Dezember 2018 zugesagt. Diese Aktienäquivalente werden mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie der Periode vom 15. November 2016 bis zum 15. Dezember 2018 ausgeübt, wenn der Aktienkurs in der Referenzperiode vom 1. Dezember 2017 bis zum 30. November 2018 an zehn zusammenhängenden Tagen einen Kurs von 30,00 Euro überschreitet. Die Höhe der daraus resultierenden Vergütung ist auf einen maximalen Aktienkurs von 51,88 Euro begrenzt. Multipliziert mit der Stückzahl der ausgegebenen Aktienäquivalente ergaben sich die angegebenen Werte der Maximalvergütung.

6) Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von durchschnittlich 3,4 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktie an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde, wie oben in der Maximalvergütungspalte dargestellt, auf die dort genannten Maximalbeträge beschränkt.

7) In der Spalte 2016 sind die aufgrund der positiven Aktienperformance gestiegenen inneren Werte der PPS-Bestände im Geschäftsjahr 2016 vergütungserhöhend berücksichtigt. In der Spalte 2016 max. wurden die maximal möglichen Verluste aus den unverfallbaren aktienkursabhängigen Vergütungsbestandteilen des PPS-Programms gezeigt. Im Vorjahr 2015 wurden hier die Verluste aus dem Entfall des MIP IV (2011-2016) dargestellt. Diese ergaben sich aus der durch die strategische Neuausrichtung hin zu einem stärker wertorientiertem Wachstum bedingten Nichterreichens des Umsatzzieles bei neuen Produkten bis zum 31. Dezember 2015. Daher werden im Geschäftsjahr 2015 die bisher jeweils berichteten, historisch kumulierten Vergütungen aus dem MIP IV als negative Vergütungen gezeigt. Die hier im Vorjahr 2015 dargestellten negativen Vergütungen betrafen Herrn Streibich mit 9.546 Tausend Euro, Herrn Jost mit 3.514 Tausend Euro und Herrn Zinnhardt mit 4.773 Tausend Euro. Diese Verluste wurden saldiert mit den gestiegenen, inneren Werten der Aktienoptionen aus dem MIP III und der Aktienäquivalente aus dem PPS Programm gezeigt.

Gewährte Zuwendungen

Festvergütung

Die mit den Vorstandsmitgliedern vereinbarte Festvergütung wird in zwölf monatlichen Raten ausbezahlt.

Nebenleistungen

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

Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung hängt zur Hälfte von der Erreichung der an den Kapitalmarkt kommunizierten Umsatz- und Ergebnisziele des Konzerns ab. Darüber hinaus sind mit jedem Vorstandsmitglied unterschiedliche quantitative oder qualitative Ziele aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich des Vorstandsmitglieds vereinbart, die der mittel- bis langfristigen strategischen Unternehmensentwicklung dienen. Die Bemessung der Tantieme erfolgt in Abhängigkeit vom Zielerreichungsgrad. Bei einem Zielerreichungsgrad von Null wird keine einjährige variable Vergütung bezahlt, nach oben ist die maximal erreichbare Zielerreichung auf 200 Prozent begrenzt. Ein Drittel der Übererfüllung 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-Programm (PPS)

Ein Teil der variablen Managementvergütung wird als mittelfristiger Vergütungsbestandteil basierend auf einem Performance-Phantom-Share-Programm ausgezahlt. Wie im letzten Jahr wird der das Geschäftsjahr 2016 betreffende Anteil mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des Februars 2017 abzüglich zehn Prozent 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 2017 bis 2019 wird die Anzahl der PPS mit dem dann aktuellen Durchschnittskurs der Aktie des Monats Februar multipliziert. Der Aufsichtsrat hat im März 2014 beschlossen, die sogenannte TecDAX Anpassung, mit der der Auszahlungsbetrag aus PPS um die prozentuale Über-/Unterperformance der Aktie gegenüber dem Index TecDAX angepasst wird, für die Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von drei Jahren dergestalt abzuschaffen, dass Bestands-PPS, die bis Ende 2016 zurückbezahlt werden, weiter der TecDAX Anpassung unterliegen. Werden Bestands-PPS über den 31. Dezember 2016 hinaus verlängert und ist das jeweilige Vorstandsmitglied am 30. Juni 2016 noch für die Gesellschaft tätig, so entfällt auch für diese Bestands-PPS die TecDAX Anpassung. Seit März 2014 neu ausgegebene PPS unterliegen nicht mehr der TecDAX Anpassung. In diesem Zusammenhang wurde im Jahr 2014 die vom neuen Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlene Vergütungsbegrenzung eingeführt. Gemäß dieser Begrenzungsregelung partizipieren sowohl die PPS-Altbestände als auch die neu zu vergebenden Performance Phantom Shares nicht mehr vollständig an zukünftigen Aktienkurssteigerungen, sondern nur noch bis zum zweifachen des Referenzkurses bei Vergabe der jeweiligen Tranchen der Performance Phantom Shares.

Die an die Aktionäre der Software AG ausgeschüttete Dividende pro Aktie wird mit dem gleichen Betrag je Bestands-PPS an die Berechtigten ausgezahlt.

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

Zum Auszahlungszeitpunkt wird die Anzahl an PPS mit dem Durchschnittskurs der Software AG-Aktie des sechsten bis zehnten Handelstages nach Veröffentlichung der Jahresfinanzergebnisse multipliziert. Aus diesem Programm entstanden im Geschäftsjahr 2016 bezüglich der Vorstände Aufwendungen für die Software AG in Höhe von 7.049 (Vj. 7.420) Tausend Euro. Die für das Geschäftsjahr 2016 auf Basis des Aktiendurchschnittskurses Februar 2017 auszugebenden Performance Phantom Shares und die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Software AG aus diesem Vergütungsprogramm sind in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	Für das Jahr 2016 gewährte Performance Phantom Shares Anzahl	Aufwand für das Jahr 2016 gewährte Performance Phantom Shares ¹⁾ in EUR	Aufwand aus Kursänderungen, Sicherungen, Dividenden sowie Wegfall der TecDax- Outperformance- Klausel für PPS-Altbestände ²⁾ in EUR	Gesamt- aufwand in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	41.419	1.418.833,37	1.637.838,87	3.056.672,24
Eric Duffaut	23.227	1.116.861,57	28.731,23	1.145.592,80
Dr. Wolfram Jost	20.081	687.875,31	75.523,60	763.128,91
Arnd Zinnhardt	36.424	1.247.737,02	836.130,43	2.083.867,45

¹⁾ Dieser Aufwand resultiert aus der Zuteilung für das Geschäftsjahr 2016 bei einem Kurs im Zusagezeitpunkt in Höhe von 34,26 (Vj. 31,10) Euro je Performance Phantom Share.

²⁾ Dieser Aufwand resultiert aus Wertänderungen der Zusagen aus Vorjahren in Höhe von 6.953 (Vj. 4.263) Tausend Euro, gemindert um Hedging-Erträge in gleicher Höhe. Darüber hinaus enthält diese Position Zahlungen für PPS-Bestände analog der Dividenden für Aktien in Höhe von 460 (Vj. 384) Tausend Euro. Weiterhin sind Aufwendungen aus dem Wegfall der TecDAX-Outperformance-Klausel in Höhe von 2.022 (Vj. 2.087) Tausend Euro enthalten.

Aktienoptionsprogramme

Im Dezember 2014 hat der Aufsichtsrat beschlossen für die Management Incentive Pläne III und IV in Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex jeweils eine Obergrenze von 45,00 Euro MIP III (2007-2011) und 55,00 Euro MIP IV (2011-2016) einzuführen. In diesem Zuge wurde die Laufzeit des MIP III (2007-2011) um drei Jahre (bis zum 30. Juni 2019) verlängert und die Ausübungsbedingung eines Mindestkurses des MIP IV (2011-2016) von 60,00 Euro entsprechend gestrichen. Zeitgleich wurde beschlossen ein neues Management Incentive Programm V (2015) (MIP V) für das Geschäftsjahr 2015 aufzusetzen. Die Änderungen gingen den Planteilnehmern im Dezember 2014 zu, wobei die Teilnahme am MIP V an die Zustimmung zu den vorgeschlagenen Planänderungen geknüpft war. Die Planänderungen im Einzelnen werden im Folgenden auch unter den jeweiligen Programmbeschreibungen erläutert. Durch die strategische Neuausrichtung des Software AG-Konzerns hin zu einem mehr wertorientierten Wachstum wurden die Umsatzziele bezüglich neuer Produkte des MIP IV (2011-2016) zum 31. Dezember 2015 nicht erreicht. Daher sind diese Aktienoptionen zum Jahresende 2015 kompensationslos verfallen.

1. Management Incentive Plan III (MIP III)(2007–2011)

Im dritten Quartal 2007 wurde ein, an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes, Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Insgesamt wurden in früheren Jahren 3.150.000 (1.050.000 vor Aktiensplit im Jahr 2011) Beteiligungsrechte an Vorstände ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte haben nach Erreichen der Performance-Ziele bis zum 30. Juni 2016 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis von 24,12 (vor Aktiensplit 72,36) Euro liegt. Als Performance-Ziel wurde das Erreichen eines Konzernumsatzes von 1.000.000 Tausend Euro, bei gleichzeitiger Verdoppelung des Ergebnisses nach Steuern gegenüber dem Geschäftsjahr 2006, bis spätestens im Geschäftsjahr 2011 definiert. Diese Ausübungsbedingungen wurden im Geschäftsjahr 2010 erfüllt.

Den Teilnehmern des MIP III (2007-2011) kann auf nicht ausgeübte Optionen ein jährlicher Bonus in Höhe der von der jeweiligen Hauptversammlung beschlossenen Dividende bezahlt werden. Die Beschlussfassung hierüber erfolgt jährlich neu. Im Geschäftsjahr 2016 wurde dieser Bonus, wie auch in den Vorjahren, nicht bezahlt. Falls ein berechtigter Vorstand diese MIP III Bezugsrechte – obwohl ausübbar – nicht ausübt, erhält er pro Jahr der Nichtausübung zusätzliche Bezugsrechte aus dem unten dargestellten MIP IV. Aufgrund dieser Regelung hatte Herr Streibich im Geschäftsjahr 2015 weitere 30.000 MIP IV Aktienoptionen und Herr Zinnhardt weitere 15.000 MIP IV Aktienoptionen erhalten, die gänzlich zusammen mit den in den Vorjahren zugeteilten Optionen am 31. Dezember 2015 kompensationslos verfallen sind.

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

Die Laufzeit des Programms wurde am 8. Dezember 2014 um drei Jahre bis zum 30. Juni 2019 verlängert. Als Ausgleich hierfür wurde gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex eine Vergütungsbegrenzung durch die Einführung einer Obergrenze von 45,00 Euro bei einem Basispreis von 24,12 Euro mit 20,88 Euro je Aktienoption eingeführt. Des Weiteren war die Möglichkeit der Bedienung mit Aktien entfallen. Diese mögliche Bedienung mit Aktien wurde jedoch am 27. März 2015 durch Anpassung des Programms wieder eingeführt.

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

MIP III (2007–2011) [1]	Bestand 01.01.2016	Basispreis in EUR	Wert einer Option bei Gewährung in EUR	Restlaufzeit 01.01.2016 Jahre	Gewährte Optionen 2016 Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	24,12	6,80	3,5	0
Arnd Zinnhardt	450.000	24,12	6,80	3,5	0

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

MIP III (2007–2011) [2]	Verwirkte Optionen 2016 Anzahl	Ausgeübte Optionen 2016 Anzahl	Gewichteter Durchschnittskurs am Tag der Ausübung in EUR	Verfallene Optionen 2016 Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	900.000	34,40	0
Arnd Zinnhardt	0	450.000	34,40	0

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

MIP III (2007–2011) [3]	Bestand 31.12.2016 Anzahl	Buchhalterischer Aufwand aus MIP III Aktienoptionen 2016 in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0,00
Arnd Zinnhardt	0	0,00

2. Management Incentive Plan IV (MIP IV)(2011–2016)

Nachdem die Software AG im Jahr 2010 die im MIP III (2007–2011) festgelegten Nebenbedingungen erfüllt hatte, bestand die Notwendigkeit, ein neues an den langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtetes Incentive-Programm aufzusetzen. Dementsprechend wurde im zweiten Quartal 2011 ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Incentive-Programm für Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aufgelegt. Bis zum 31. Dezember 2015 wurden 1.745.000 Beteiligungsrechte an Mitglieder des Vorstands ausgegeben. Die Inhaber dieser Beteiligungsrechte hatten nach Erreichen der Performance-Ziele bis zum Geschäftsjahr 2015 einen Anspruch auf Auszahlung des Wertes, um den die Aktie der Software AG über dem Basispreis gelegen hätte. Dieser Anspruch hätte bestanden bis zum 30. Juni 2021. Der Basispreis für die damals ausgegebenen Beteiligungsrechte lag bei 41,34 Euro.

Als langfristiges Performance-Ziel wurde die Verdoppelung des Konzernumsatzes mit neuen Produkten bis spätestens im Geschäftsjahr 2015 definiert, verglichen mit dem Geschäftsjahr 2010. Neue Produkte im Sinne des Umsatz-Performance-Ziels waren im Wesentlichen alle Produkte außerhalb des Adabas & Natural und EntireX Produktportfolios. In diesem Zusammenhang wurde bei der Ermittlung der relevanten Umsätze dem Mega-Trend „Cloud Computing“ Rechnung getragen. Dabei wurde der auf Subskriptionsbasis generierte, pro rata vereinnahmte Cloud-Umsatz mit einem Multiplikator berücksichtigt; der IFRS-Umsatz mit neuen Produkten musste jedoch im Geschäftsjahr 2015 mindestens 450 Millionen Euro betragen. Des Weiteren wurde als Ziel definiert, dass die veröffentlichte non-IFRS EBIT-Marge des Software AG-Konzerns bis 2015 mindestens jeweils zehn Prozent betragen musste, wobei eine Untererfüllung der non-IFRS EBIT-Marge durch entsprechende Übererfüllung des Umsatz-Performance-Ziels ausgeglichen werden konnte. Die Ausübung war erstmals zulässig vier Jahre nach Zuteilung der Bezugsrechte. Als zusätzliche Ausübungsbedingung wurde definiert, dass der Kurs der Aktie der Gesellschaft an einem der fünf Börsenhandelstage vor Ausübung mindestens 60,00 Euro betragen haben musste.

Den Teilnehmern des MIP IV(2011-2016) konnte des Weiteren auf ausübbar, aber nicht ausgeübte Optionen, ein jährlicher Bonus in Höhe der von der jeweiligen Hauptversammlung beschlossenen Dividende bezahlt werden.

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

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

3. Management Incentive Plan V (2015) (MIP V)

Im Dezember 2014 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes orientiertes Management Incentive Programm (MIP V) für Vorstandsmitglieder, Führungskräfte sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen beschlossen. Die Rechte haben eine Laufzeit von drei Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Steigerung des Aktienkurses von 30 Prozent geknüpft. Das Ausübungsziel ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 15. November 2016 bis 15. Dezember 2017 den Referenzkurs bei Ausgabe von 21,22 Euro um 30 Prozent oder mehr überstiegen hat. Dies entspricht einer Ausübungshürde von 27,59 Euro. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der volumengewichteten Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2014. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2017. Der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses, somit auf 42,44 Euro begrenzt.

Aus dem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2016 die folgenden Aufwände:

	In 2016 zugesagte MIP V Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP V Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	1.369.941,71
Eric Duffaut	0	899.716,92
Dr. Wolfram Jost	0	684.970,86
Arnd Zinnhardt	0	684.970,86

4. Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016)

Im Dezember 2015 wurde ein an der Entwicklung des Aktienwertes der Software AG orientiertes Management Incentive Programm 2016 beschlossen. Die Rechte haben eine Laufzeit von drei Jahren. Die Auszahlung des Ausübungsgewinns ist an eine Ausübungshürde geknüpft. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn der tägliche gewichtete Durchschnittskurs (VWAP) der Software AG-Aktie am Xetra-Handel an zehn aufeinander folgenden Börsenhandelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2017 bis zum 30. November 2018 den definierten Kurs von 30,00 Euro übersteigt. Ist das Ausübungsziel erreicht, entspricht der Brutto-Ausübungsgewinn dem Durchschnitt der volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2018. Der maximale Ausübungsgewinn je Recht ist auf 200 Prozent des Referenzkurses von 25,94 Euro begrenzt. Dies entspricht einem Wert von 51,88 Euro. Der Referenzkurs ergab sich aus dem Durchschnitt der volumengewichteten Aktienkurse (VWAP) der Software AG vom 15. November bis zum 15. Dezember 2015. Der beizulegende Zeitwert zum Zusagezeitpunkt entsprach 18,68 Euro je Aktienäquivalent.

Aus dem Programm resultierten im Geschäftsjahr 2016 die folgenden Aufwände:

	In 2016 zugesagte MIP 2016 Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP 2016 Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	744.971,18
Eric Duffaut	0	419.452,51
Dr. Wolfram Jost	0	320.192,76
Arnd Zinnhardt	0	320.192,76

5. Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017)

Der aktienorientierte Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) wurde im Dezember 2016 neu aufgelegt. Dabei wurden Vorständen Aktienoptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von im Durchschnitt 3,4 Jahren bis zum 28. August 2020 zugesagt. Der Basispreis dieser Aktienoptionen resultiert aus dem gewichteten Durchschnittskurs der Software AG-Aktien an den 20 Handelstagen ab dem 15. November 2016 und beträgt 33,18 Euro. Diese Aktienoptionen werden jeweils zu einem Viertel der Stücke mit dem Durchschnittskurs der jeweils ersten 20 Handelstage im November 2019, im Februar 2020, im Mai 2020 und im August 2020 fällig. Als Performance-Ziel muss der Kurs der Software AG-Aktie inklusive der in der Zwischenzeit ausbezahlten Dividenden an zehn zusammenhängenden Handelstagen in der Zeit vom 1. Dezember 2018 bis zum 30. November 2019 den Basispreis von 33,18 Euro um 20 Prozent übertreffen. Die maximal mögliche Vergütung aus diesem Programm wurde für den Vorstandsvorsitzenden Herrn Streibich auf 3.767 Tausend Euro und für die übrigen Vorstände auf 1.884 Tausend Euro festgelegt.

Aus diesem Programm wurden im Geschäftsjahr 2016 die folgenden MIP 2017 Aktienäquivalente zugeteilt, welche zu folgenden Aufwänden führten:

	Zugesagte MIP 2017 Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP 2017 Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	252.548	20.643,43
Eric Duffaut	126.274	7.384,50
Dr. Wolfram Jost	126.274	5.637,02
Arnd Zinnhardt	126.274	5.637,02

Die Gesamtbezüge des Vorstands, die Angaben über die Bezüge ehemaliger Mitglieder des Vorstands und die Pensionsrückstellungen für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder sind im Konzernanhang sowie im Anhang der Software AG (Einzelabschluss) enthalten.

Sonstige Vergütungskomponenten

Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von drei Jahresgehältern auf Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Abfindungszahlung im Falle einer nicht durch das Vorstandsmitglied zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Vorstandsienstvertrages ist auf die Zielvergütung für zwei Jahre, maximal jedoch die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt. In einem Vorstandsienstvertrag ist die Abfindungszahlung auf eine Jahreszielvergütung, nicht aber auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt.

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

Im Falle dauernder Arbeitsunfähigkeit endet der Anstellungsvertrag des Vorstandsmitglieds mit Ablauf des Monats, in dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt wurde oder das Vorstandsmitglied zwölf Monate ununterbrochen arbeitsunfähig war. Für diesen Fall ist einem Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe von 158,0 Tausend Euro zugesagt, einem weiteren eine Abfindung in Höhe der summierten Festgehälter für die Restlaufzeit des Vertrages, maximal jedoch für sechs Monate. Zwei Vorstandsmitglieder erhalten in diesem Fall keine Abfindung. Ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens bis zur Vollendung des 62. Lebensjahres erhalten die deutschen Mitglieder des Vorstands eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von monatlich 14,0 (Vj. 14,0) Tausend Euro, der Vorstandsvorsitzende erhält monatlich 28,1 (Vj. 28,0) 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 derzeit beim Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds.

Für die deutschen Mitglieder des Vorstands besteht eine Pensionsregelung, die ihnen unabhängig vom Alter bei Dienst Eintritt ab Vollendung des 62. Lebensjahres eine lebenslängliche Altersrente zusagt. Die Altersrente beträgt bei zwei Vorstandsmitgliedern monatlich 14,0 (Vj. 14,0) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden beträgt monatlich 28,1 (Vj. 28,0) Tausend Euro. Die Altersrente des Vorstandsvorsitzenden wurde im Rahmen der Verlängerung seines Vorstandsvertrages über die bisherige Altersgrenze von 62 Lebensjahren hinaus linear angepasst. Die Altersrente wird jährlich in dem Umfang erhöht, in dem sich im vorangegangenen Kalenderjahr der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland im Vergleich zum Vorjahr erhöht hat. Die Pensionszusage umfasst auch eine Witwenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente des Vorstandsmitglieds. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und vor Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch bestehen, wird jedoch zeitanteilig gekürzt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Erreichen des 62. Lebensjahres und nach Erreichen des 15. Dienstjahres als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft aus den Diensten der Gesellschaft aus, bleibt der Anspruch in voller Höhe bestehen. Beim Vorsitzenden des Vorstands findet bei vorzeitigem Ausscheiden keine zeitanteilige Kürzung statt. Im Rahmen der Flexibilisierung der Altersversorgung wurde den 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 Rückkaufwert der zur Rückdeckung der Pensionsansprüche durch die Gesellschaft abgeschlossenen, an die Vorstände verpfändeten, Lebensversicherungen. Diese Optionsausübung zur einmaligen Kapitalleistung muss vom Berechtigten bis zu drei Monate und einer Woche vor dem regulären Rentenbeginn gegenüber der Gesellschaft erklärt werden.

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

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) in 2016 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2016 stellen sich wie folgt dar:

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2016	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2016
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	2.338.499,00	9.887.878,00
Eric Duffaut	0,00	0,00
Dr. Wolfram Jost	291.786,00	1.774.093,00
Arnd Zinnhardt	385.847,00	2.431.972,00

Darüber hinaus kann den deutschen Vorstandsmitgliedern mit einer Dienstzugehörigkeit als Mitglied des Vorstands von mehr als drei Jahren im Ermessen der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt werden, auf Teile ihrer zukünftigen variablen Zielvergütung zu verzichten, um eine weitere Zusatzversorgung zu finanzieren. In diesem Fall bezahlt die Gesellschaft jährlich einen dem Verzichtsbeitrag entsprechenden Betrag, erhöht um den Prozentsatz der durchschnittlichen Zielerfüllung des Vorstandsmitglieds der letzten 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 Mitglieder des Vorstands Anspruch auf Stellung eines angemessenen Dienstwagens.

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

Vergütung des Vorstands im Vorjahr 2015

Die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Vorjahres 2015 sind in den Gesamtübersichten gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex enthalten. Daher wird hier auf eine erneute Darstellung dieser Komponenten verzichtet. Demzufolge werden an dieser Stelle des Vergütungsberichts nur die Entwicklungen bei den Vergütungen aus Aktienoptionen und Pensionszusagen im Vorjahr 2015 gesondert dargestellt:

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

MIP III (2007–2011) [1]	Bestand 01.01.2015	Basispreis in EUR	Wert einer Option bei Gewährung in EUR	Restlaufzeit zum 01.01.2015 Jahre	Gewährte Optionen 2015 Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	24,12	6,80	4,5	0
Arnd Zinnhardt	450.000	24,12	6,80	4,5	0

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

MIP III (2007–2011) [2]	Verwirkte Optionen 2015 Anzahl	Ausgeübte Optionen 2015 Anzahl	Verfallene Optionen 2015 Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0
Arnd Zinnhardt	0	0	0

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

MIP III (2007–2011) [3]	Bestand 31.12.2015* Anzahl	davon ausübbar zum 31.12.2015 Anzahl	Restlaufzeit zum 31.12.2015* Jahre	Buchhalterischer Aufwand aus MIP III Aktienoptionen 2015 in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	900.000	3,5	1.818.000,00
Arnd Zinnhardt	450.000	450.000	3,5	909.000,00

*) Am 8. Dezember 2014 wurden das bisher im Eigenkapital gedeckte MIP III in ein Programm mit Barausgleich umgewandelt. Dabei wurde die Laufzeit um drei Jahre verlängert und eine Vergütungsbegrenzung auf 20,88 Euro (45,00 Euro abzüglich 24,12 Euro) je Aktienoption eingeführt. Am 27. März 2015 wurde dann das Programm wieder in ein Programm mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente umgewandelt. Der Wert der Aktienoptionen zum Umwandlungszeitpunkt betrug 4,96 Euro je Aktienoption.

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

MIP IV (2011–2016) [1]	Bestand 01.01.2015 Anzahl	Basispreis in EUR	Wert der Option bei Zusage in EUR	Restlauf- zeit zum 01.01.2015 Jahre	Gewährte Optionen 2015 Anzahl	Basis- preis in EUR	Wert der Option bei Zusage 2015 in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	900.000	41,34	10,94	6,5	30.000	41,34	3,58
Dr. Wolfram Jost	350.000	41,34	10,49	6,5	0	41,34	3,58
Arnd Zinnhardt	450.000	41,34	10,94	6,5	15.000	41,34	3,58

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

MIP IV (2011–2016) [2]	Verwirkte Optionen 2015 Anzahl	Ausgeübte Optionen 2015 Anzahl	Verfallene Optionen 2015 Anzahl
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	-930.000
Dr. Wolfram Jost	0	0	-350.000
Arnd Zinnhardt	0	0	-465.000

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

MIP IV (2011–2016) [3]	Bestand 31.12.2015* Anzahl	davon ausübbar zum 31.12.2015 Anzahl	Restlaufzeit zum 31.12.2015* Jahre	Buchhalterischer Ertrag aus MIP IV Aktienoptionen 2015 in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	0	0	3.728.977,61
Dr. Wolfram Jost	0	0	0	1.195.996,74
Arnd Zinnhardt	0	0	0	1.864.489,31

*) Durch die strategische Neuausrichtung des Software AG-Konzerns hin zu einem mehr wertorientierten Wachstum sind alle Aktienoptionen aus diesem Programm kompensationslos verfallen.

Aus dem Management Incentive Plan V 2015 (MIP V) resultierten im Geschäftsjahr 2015 die folgenden Aufwände:

	zugesagte MIP V Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP V Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	0	387.485,94
Eric Duffaut	0	253.803,29
Dr. Wolfram Jost	0	193.742,97
Arnd Zinnhardt	0	193.742,97

Aus dem Management Incentive Plan 2016 (MIP 2016) wurden im Geschäftsjahr 2015 die folgenden MIP 2016 Aktienäquivalente zugeteilt, welche zu folgenden Aufwänden führten:

	zugesagte MIP 2016 Aktienäquivalente Anzahl	Aufwand aus MIP 2016 Aktienäquivalenten in EUR
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	65.444	11.053,29
Eric Duffaut	32.722	7.239,91
Dr. Wolfram Jost	32.722	5.526,65
Arnd Zinnhardt	32.722	5.526,65

Die Veränderung des Barwertes aus Pensionszusagen (IFRS) in 2015 und der Barwert der Pensionszusagen zum 31. Dezember 2015 stellen sich wie folgt dar:

in EUR	Veränderung Barwert (DBO) aus Pensionszusagen 2015	Barwert der Pensionszusagen 31.12.2015
Karl-Heinz Streibich (Vorstandsvorsitzender)	-504.464,00	7.549.379,00
Eric Duffaut	0,00	0,00
Dr. Wolfram Jost	-266.726,00	1.482.307,00
Arnd Zinnhardt	-787.405,00	2.046.125,00

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 der Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt 60.000 (Vj. 60.000) Euro. Die Gesamtvergütung für das Geschäftsjahr 2016 betrug 478 (Vj. 614) Tausend Euro.

Vergütung Vorsitzender/Stellvertreter

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

Sonstige Regelungen

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

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

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2016 setzt sich wie folgt zusammen:

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	120.000,00	7.500,00	127.500,00
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender)	90.000,00	4.500,00	94.500,00
Eun-Kyung Park	60.000,00	3.000,00	63.000,00
Alf Henryk Wulf	60.000,00	4.500,00	64.500,00
Markus Ziener	60.000,00	5.000,00	65.000,00
Christian Zimmermann	60.000,00	3.000,00	63.000,00

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

Die Vorjahresvergütung 2015 des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

in EUR	Fixe Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Summe
Dr. Andreas Bereczky (Vorsitzender)	112.602,74	10.000,00	122.602,74
Prof. Willi Berchtold (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	2.500,00	24.363,01
Maria Breuing (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	1.500,00	23.363,01
Guido Falkenberg (stellv. Vorsitzender) (ab 13. Mai 2015)	54.739,73	3.000,00	57.739,73
Peter Gallner (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	1.500,00	23.363,01
Heinz Otto Geidt (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	3.000,00	24.863,01
Dietlind Hartenstein (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	3.000,00	24.863,01
Monika Neumann (stellv. Vorsitzende) (bis 13. Mai 2015)	32.794,52	3.000,00	35.794,52
Eun-Kyung Park (ab 27. Mai 2015)	36.000,00	3.000,00	39.000,00
Prof. Dr. Hermann Requardt (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	3.000,00	24.863,01
Anke Schäferkordt (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	1.500,00	23.363,01
Martin Sperber-Tertsunen (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	0,00	21.863,01
Karl Wagner (bis 13. Mai 2015)	21.863,01	0,00	21.863,01
Alf Henryk Wulf	57.863,01	6.000,00	63.863,01
Markus Ziener (ab 27. Mai 2015)	36.000,00	5.000,00	41.000,00
Christian Zimmermann (ab 13. Mai 2015)	38.301,37	3.000,00	41.301,37

PROGNOSEBERICHT

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden Geschäftsjahren

Künftige gesamtwirtschaftliche Situation

Für das Gesamtjahr 2017 rechnet das Institut für Weltwirtschaft (IfW) mit einer Zunahme der Weltproduktion um 3,5 Prozent. Im darauffolgenden Jahr wird eine Wachstumsrate von 3,6 Prozent erwartet.

Der Ausblick für den Euroraum wird durch ungelöste Strukturprobleme in einem Teil des Währungsgebietes belastet. Da in vier der fünf größten Mitgliedsstaaten der Europäischen Union Parlamentswahlen durchgeführt werden, sind die Unsicherheiten über die Ausrichtung der Wirtschaftspolitik beträchtlich. Trotz alledem geht das IfW von einer moderaten wirtschaftlichen Expansion von jeweils 1,7 Prozent in den Jahren 2017 und 2018 aus. Deutlich höhere Steigerungsraten werden für die Vereinigten Staaten von Amerika erwartet: Im Jahr 2017 rechnet das IfW mit einem Produktionsanstieg um 2,5 Prozent; für 2018 um 2,6 Prozent. Maßgeblich für die Konjunkturbeschleunigung verantwortlich ist eine expansive Wirtschaftspolitik. Sinkende Realzinsen und deutliche Impulse vonseiten des Staates durch höhere Ausgaben und Steuersenkungen dürften außerdem die Nachfrage anregen. In den Schwellenländern wird sich die gesamtwirtschaftliche Expansion in den nächsten beiden Jahren weiter verstärken, hierzu dürfte die jüngste Erholung bei den Rohstoffpreisen beitragen. Konjunkturrisiken resultieren aber vor allem aus der stark gestiegenen Verschuldung (insbesondere im Unternehmenssektor) – zumal die Schuldenlast mit Erstarren des US-Dollars gestiegen ist. Das Tempo der wirtschaftlichen Expansion in China lässt 2017 und 2018 wieder nach. Im Jahr 2017 wird das Wachstum des chinesischen Bruttoinlandsprodukts voraussichtlich bei 6,4 Prozent, 2018 bei 5,9 Prozent liegen.

Die Entwicklung der Weltkonjunktur ist derzeit besonders schwer abzuschätzen. Gründe dafür sind zum einen das unsichere politische Umfeld: die wirtschaftspolitische Ausrichtung der US-Regierung lässt sich schwer einschätzen; wegen der kommenden Parlamentswahlen in den vier größten Staaten der Europäischen Union herrscht Unsicherheit über die zukünftige europäische Wirtschaftspolitik. Diese Unsicherheit wird vor allem durch unvorhersehbare Programme neuer Parteien hervorgerufen. Zudem ist es unklar, auf welche Weise der Brexit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa verändern wird. Zum anderen wird in diesem Umfeld deutlich, dass die Geldpolitik an ihre Grenzen gestoßen ist. Die negativen Nebenwirkungen der extrem niedrigen Zinsen werden mit steigenden Risiken für die Stabilität des Finanzsektors zunehmend deutlicher. Trotzdem ist zu erwarten, dass deutliche Anspannungen an den Finanzmärkten ausbleiben, diese zumindest jedoch zeitlich begrenzt und auf einzelne Länder beschränkt sein werden. Risiken bestehen hierbei besonders für die Schwellenländer. Erhebliche Belastungen für die Konjunktur könnten sich ergeben, wenn – entgegen aller Erwartungen – die verabredete Kürzung der Fördermengen von den Ölproduzenten umgesetzt werden würde. Dementsprechend würde der Ölpreis deutlich ansteigen.

Eckdaten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland

Für die Jahre 2015 bis 2018	2015	Prognose 2016	Prognose 2017	Prognose 2018
Bruttoinlandsprodukt, preisbereinigt	1,7	1,9	1,7	2,0
Bruttoinlandsprodukt, Deflator	2,0	1,4	1,2	2,0
Verbraucherpreise	0,2	0,5	1,5	1,8
Arbeitsproduktivität (Stundenkonzept)	0,8	1,2	1,3	1,0
Erwerbstätige im Inland (1.000 Personen)	43.057	43.495	43.881	44.390
Arbeitslosenquote (Prozent)	6,4	6,1	5,9	5,6
<i>In Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt</i>				
Finanzierungssaldo des Staates	0,7	0,5	0,4	0,5
Schuldenstand	71,2	68,2	65,8	62,7
Leistungsbilanz	8,4	8,7	8,2	8,2

Quelle: IfW, Kieler Konjunkturberichte Nr. 26/Q4 2016 (Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise, Arbeitsproduktivität: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent; Arbeitslosenquote: Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit)

Die Zeichen für die deutsche Konjunktur stehen weiterhin auf Expansion. Die deutsche Wirtschaft durchläuft seit drei Jahren eine ausgedehnte Aufschwungsphase, die sich laut IfW im nächsten und übernächsten Jahr fortsetzen dürfte. Für das Jahr 2016 hat das IfW einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,9 Prozent vorhergesagt.

Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten Ländern und Regionen

Bruttoinlandsprodukt	Prognose 2016	Prognose 2017	Prognose 2018
Vereinigte Staaten	1,6	2,5	2,7
Japan	1,0	1,2	0,7
Euroraum	1,7	1,7	1,7
Vereinigtes Königreich	1,6	1,2	1,6
Fortgeschrittene Länder insgesamt	1,7	2,1	2,1
China	6,6	6,4	5,9
Lateinamerika	-1,2	1,0	2,0
Indien	7,1	6,8	7,2
Ostasien	4,8	4,9	5,1
Russland	-0,6	1,2	1,7
Weltwirtschaft insgesamt	3,1	3,5	3,6
Weltwirtschaft (gewichtet auf der Basis von Marktwechselkursen 2015)	2,4	2,9	3,0

Quelle: Prognose des IfW, Kieler Konjunkturberichte Nr. 26/Q4 2016

Künftige Branchensituation

Das Marktforschungsinstitut Gartner geht davon aus, dass die weltweiten Ausgaben für IT 2017 um 2,7 Prozent auf 3,464 Billionen US-Dollar, im darauffolgenden Jahr nochmals um 2,6 Prozent auf 3,553 Billionen US-Dollar, steigen werden. Auch die Marktsegmente, in denen die Software AG tätig ist, sollen demnach gut abschneiden. Für das Marktsegment Unternehmenssoftware prognostizieren die Experten ein Wachstum von 6,8 Prozent auf 355 Milliarden US-Dollar im Jahr 2017, von weiteren 7,0 Prozent auf 380 Milliarden US-Dollar im Jahr 2018. Für das Marktsegment IT-Dienstleistungen wird eine Zunahme von 4,2 Prozent auf 938 Milliarden US-Dollar für 2017 und von 4,7 Prozent auf 981 Milliarden US-Dollar für 2018 erwartet.

Prognose der weltweiten IT-Ausgaben

	2016	2016	2017	2017	2018	2018
	Ausgaben	Wachstum	Ausgabe	Wachstum	Ausgabe	Wachstum
in Milliarden US-Dollar		(%)	n	(%)	n	(%)
Unternehmenssoftware	333	5,9	355	6,8	380	7,0
IT-Dienstleistungen	899	3,9	938	4,2	981	4,7
Gesamte IT	3.375	-0,6	3.464	2,7	3.553	2,6

Quelle: Gartner. Gartner Says Worldwide IT Spending Forecast to Grow 2.7 Percent in 2017.
www.gartner.com/newsroom/id/3568917 (7. Februar 2017).

Für Europa errechnete das European Information Technology Observatory (EITO) nach Angaben des deutschen Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien e. V. (Bitkom) ein leichtes Wachstum des ITK- Markts von 0,7 Prozent für das Jahr 2017. Dabei bleibt die Informationstechnologie die Wachstumssäule der ITK-Branche: Die Digitalisierung von Unternehmen wird EITO zufolge der treibende Motor für die Branche in diesem Jahr sein. Langfristig könnten durch die Schaffung des digitalen Binnenmarktes weitere Wachstumspotenziale genutzt werden. Laut McKinsey Global Institute könnte die erfolgreiche Ausgestaltung der EU-Initiative bis 2022 zusätzliche 375 bis 415 Milliarden Euro zum Bruttoinlandsprodukt der Eurozone beitragen.

Dies hat auch Auswirkungen auf den IT-Standort Deutschland: Dem Branchenverband Bitkom zufolge planen zwei Drittel (65 Prozent) der Unternehmen, in Deutschland zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen. Im Jahr 2016 waren bis zum Jahresende 1.030.000 Menschen in der ITK-Branche beschäftigt. Damit festigt die Branche ihre Rolle als zweitgrößter industrieller Arbeitgeber, knapp hinter dem Maschinenbau.

Ausrichtung des Konzerns

Die Software AG hält an ihrer Ausrichtung fest, der globale Marktführer im Bereich digitaler Geschäftsplattformen zu werden. Hierzu wird das Unternehmen durch eigene F&E-Anstrengungen sowie gezielte Technologieakquisitionen weiterhin in Produktinnovationen investieren, die wesentlich dazu beitragen, dass Kunden die Chancen der Digitalisierung vollumfänglich ausschöpfen können.

Wir haben frühzeitig die Änderungskraft und die Potenziale der technologischen Megatrends wie Big Data, Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0 erkannt und diese in unser Produktportfolio integriert. Denn die Digitalisierung der Welt schreitet unaufhaltsam voran. Sie bietet riesige Chancen und Potenziale, birgt aber auch das Risiko, dass Unternehmen zu langsam reagieren und sich von jungen digitalen Start-ups verdrängen lassen. Daher wird es für etablierte Unternehmen zu einer Grundvoraussetzung, das eigene Geschäftsmodell nach den digitalen Anforderungen umzustellen. Die Transformation zum digitalen Unternehmen baut auf der Transformation der

internen IT-Architektur. In den letzten drei Jahrzehnten hat der technische Fortschritt die IT entscheidend verändert. Anfangs ging es in erster Linie um Standardanwendungen, die durch punktuelle Lösungen verknüpft waren. Um die daraus erwachsenen Silo-Defizite zu kompensieren, folgten Middleware- und Anwendungsinfrastruktur-Software. Heute konzentriert sich alles auf eine ereignisgesteuerte Echtzeit-Plattform, die praktisch in allen Feldern benötigt wird, von der Produktentwicklung bis zum Kundenkontakt.

Entscheidend für die erfolgreiche Transformation eines Unternehmens sind IT-Expertise und Software-Kompetenz. Durch Auslagerung der IT-Infrastruktur ging das entsprechende Architektur-Know-how über die Jahre verloren. Dies gilt es zu ändern. Unternehmen müssen die Verantwortung für ihre IT-Architektur ins Unternehmen zurückholen, um ihre Unternehmens-IT flexibler und agiler aufzustellen und deren Fortentwicklung z. B. bei IoT selbst gestalten zu können. Zur Verarbeitung von Big Data muss die vorhandene IT-Landschaft in eine digitale, plattformbasierte und skalierbare Architektur umgewandelt werden – die jede benötigte Fähigkeit unterstützt und alle digitalen Anwendungsfälle zuverlässig abdeckt. Das Spektrum der wichtigsten digitalen Anwendungsfälle reicht von der intelligenten Produktion über optimierte Logistikprozesse und die Vernetzung mit den Kunden bis zur vorausschauenden Instandhaltung. Auf der Kundenseite sind End-to-End-Customer-Experience, einschließlich Echtzeit-Kundeninteraktion, Identifikation des Kundenstandorts und automatisches, personalisiertes Feedback wesentliche Themen.

Um die benötigten digitalen Fähigkeiten darzustellen, sind fünf Bausteine notwendig: In-Memory Data, Integration, Process, Analytics & Decisions sowie Business- & IT-Transformation. Das Fundament dafür ist eine digitale Unternehmensplattform, die alle zentralen Funktionen und Komponenten umfasst, um digitale Architekturen zu konzipieren, zu implementieren und zu überwachen. Diese digitalen Fähigkeiten deckt unsere Digital Business Platform komplett ab, die wir Ende 2014 als weltweit erste digitale Plattform eingeführt haben und kontinuierlich weiter entwickeln werden.

Five Market Plays 2017



Laut den führenden Marktanalysten sind die Kernkomponenten unseres Angebotsportfolios mit Integrationssoftware, Lösungen zur Prozessoptimierung sowie Analysetools für Big Data und Internet of Things ausgesprochene Wachstumsthemen. Dass unsere Produktfamilien im Markt einzigartig und führend sind, belegen zahlreiche Studien und Auszeichnungen, die wir erneut 2016 von renommierten Analysten erhalten haben (s. Awards). Mit der Erweiterung des Vorstands durch einen neuen Chief Research & Development Officer (CRDO) ab April 2017 verfolgen wir die fortgesetzte Stärkung der Innovationskraft im stark wachsenden Markt für digitale Lösungen (siehe Nachtragsbericht).

Die Positionierung in ausgewiesenen Wachstumsmärkten und die bedarfsgerechte Adressierung der Anforderungen der Kunden bei der digitalen Transformation sind gute Voraussetzungen für eine positive Unternehmensentwicklung. Dank unserer Technologieführerschaft sind wir zuversichtlich, unsere Ziele für 2017 zu erreichen – unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft und die IT-Branche nicht entgegen den aktuellen Erwartungen entwickeln. Wie die regionale Umsatzverteilung erneut zeigte, gelingt es der Software AG,

zunehmend neue Wachstumsmärkte zu erschließen und durch die Internationalisierung die Abhängigkeit von einzelnen Währungsräumen zu reduzieren. Dabei legt die Software AG ihren Fokus weiterhin auf profitables Wachstum in ausgewählten Marktsegmenten und Ländern.

Darüber hinaus wird sich die Software AG auf die Steigerung neuer Lizenzerlöse konzentrieren, die in der Softwarebranche einen wesentlichen Erfolgsfaktor und eine Schlüsselkennziffer darstellen: Sie ziehen langfristige, ertragsstarke Wartungserlöse nach sich, die somit positive Cashflows generieren. Neben diesen Wachstumfeldern steht weiterhin die Effizienzsteigerung in allen Bereichen, allen voran im Vertrieb, im Mittelpunkt. Die erfolgreiche Go-to-Market-Transformation und die Bündelung der Vertriebs-, Marketing- und Serviceaktivitäten unter der Leitung eines Vorstandsressorts haben bereits erste Ergebnisse gezeigt.

Den modernen Softwarelösungen für die digitale Transformation von Unternehmen wird mit der breiten Einführung, also in den nächsten fünf Jahren, ein enormer Anstieg der aktuell noch moderaten Wachstumsraten vorhergesagt. Dass die Relevanz unserer Produkte angesichts der weltweit fortschreitenden Digitalisierung schon jetzt stark ansteigt, zeigte sich bereits 2016 mit dem erneuten Anstieg unserer durchschnittlichen Auftragsgröße sowie einer Reihe strategischer Partnerschaften mit wichtigen Branchenführern. Wie geplant, konnten wir die Anzahl an Großaufträgen und unsere Vertriebsproduktivität deutlich steigern.

Unsere Bedeutung als Global Player der digitalen Transformation zeigt sich in unserer wachsenden internationalen Kundenbasis sowie in den strategischen Partnerschaften, die wir 2016 eingegangen sind. Industrieunternehmen suchen zunehmend die Partnerschaft mit der Softwarebranche im Allgemeinen und der Software AG im Besonderen. So hat Bosch 2016 die Software AG ausgewählt, um gemeinsam neue digitale Services und Lösungen für die Bosch IoT Cloud zu entwickeln. Insgesamt sind wir mit unserem Ziel, eine dauerhafte Vorreiterrolle in der digitalen Transformation einzunehmen und unsere Produkte fest bei unseren Kunden zu etablieren, ein großes Stück weiter gekommen.

Einen weiteren Baustein unserer Wachstumsstrategie werden in Zukunft wieder ausgewählte Akquisitionen bilden. Wir werden weiterhin potenzielle M&A-Ziele genau beobachten und bereit sein, selektiv in innovationsorientierte Unternehmen zu investieren, um unsere Technologieführerschaft und unser wertorientiertes Wachstum zu stärken.

Erwartete Ertragslage

Voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung

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

Auf Basis des marktführenden Produktportfolios, der steigenden Nachfrage nach der Technologie der Software AG und der hervorragenden finanziellen Ausgangslage des Unternehmens rechnet der Vorstand im Jahr 2017 mit einem währungsbereinigten Anstieg des DBP-Umsatzes zwischen 5,0 und 10,0 Prozent. Im Bereich A&N erwartet das Unternehmen einen währungsbereinigten Rückgang zwischen 2,0 und 6,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Beim Geschäftsbereich Consulting geht der Software AG-Konzern davon aus, dass das Beratungsgeschäft im unteren einstelligen Prozentbereich wächst. Auf Basis dieser Prognosen ergibt sich währungsbereinigt ein rechnerisches Wachstum des Gesamtumsatzes im unteren einstelligen Bereich. Diese Größe ist keine Kennzahl, nach der das Unternehmen gesteuert wird. Darüber hinaus rechnet der Konzern mit einer hohen operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 30,5 bis 31,5 Prozent.

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

Ausblick Gesamtjahr 2017

	2016 In Mio. EUR	Ausblick 2017 Stand 26.01.2017
Umsatz Digital Business Platform	441,4	+5% bis +10%*
Umsatz Adabas & Natural	233,9	-2% bis -6%*
Operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS)**	31,2 %	30,5% bis 31,5%

* währungsbereinigt

** Vor Berücksichtigung nicht-operativer Einflussfaktoren (vgl. Non-IFRS Ergebnis Reporting)

Mittelfristige Entwicklung bis 2020

Die Software AG geht von einer weiteren Margenexpansion in den nächsten Jahren aus. Auf Basis des aktuellen Geschäftsmodells wird ein Anstieg der operativen Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von dem bereits erreichten hohen Niveau von 31,2 Prozent im Geschäftsjahr 2016 auf 32,0 bis 35,0 Prozent bis 2020 angestrebt. Dieses Ziel soll im Wesentlichen durch organisches Wachstum des DBP-Geschäfts, durch die Fortsetzung der Produktivitätsverbesserungen im Vertrieb und durch einen steigenden Anteil eines erweiterten Partner-Netzwerks erreicht werden. Für das organische Wachstum der DBP-Lizenzen erwartet das Unternehmen jährliche Zuwachsraten im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich, die durch eine positive Entwicklung der gesamten Wartungserlöse des Konzerns ergänzt werden sollen.

Ausblick der Software AG-Holding (Einzelabschluss)

Die zukünftige Ertragslage der Software AG resultiert aus der 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 GuV-Posten

Die Herstellkosten, die größtenteils aus Personalkosten für Consultingleistungen bestehen, werden voraussichtlich zum Vorjahr analog zu den Consultingumsätzen leicht einstellig ansteigen. Die F&E-Aufwendungen werden zum Vorjahr voraussichtlich ebenfalls einstellig wachsen, um insbesondere die Innovation im Bereich Internet of Things (IoT) voranzutreiben. Dabei ist der Aufbau von F&E-Ressourcen in Low-Cost-Standorten weiterhin von hoher Bedeutung. Die Entwicklung bezogen auf die Geschäftssegmente DBP und A&N wird sich an die Umsatzentwicklungen anlehnen. Die Vertriebsaufwendungen werden voraussichtlich im mittleren einstelligen Bereich wachsen, um das Wachstum im DBP-Bereich voranzutreiben und die A&N-Kundenbasis weiter intensiv zu bedienen. Die Verwaltungsaufwendungen werden in etwa auf dem Vorjahresniveau liegen.

Voraussichtliche Entwicklung der Dividenden

Kontinuierliche Dividendenpolitik

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

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016 hat das Unternehmen seine werthaltige Dividendenpolitik fortgesetzt. Nachdem die Dividende für das Geschäftsjahr 2015 auf das Rekordniveau von 0,55 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie angehoben wurde, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung 2017 eine Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 0,60 Euro vorschlagen. Das würde vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung einem Ausschüttungsvolumen von 45,7 (Vj. 41,9) Millionen Euro und einer Ausschüttungsquote von 28,0 (Vj. 27,1) Prozent bezogen auf den Durchschnitt des Konzernüberschusses (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und des Free Cashflows 2016 entsprechen. Gemessen am Jahresschlusskurs der Aktie (30. Dezember 2016: 34,49 Euro, Vj. 26,42 Euro) würde die Dividendenrendite 1,7 (Vj. 2,1) Prozent betragen. Dies ist eine Rendite, die im aktuellen Kapitalmarktumfeld attraktiv ist. Die Dividendenpolitik ist als klares Zeichen der Wertorientierung des Unternehmens zu verstehen und soll in Zukunft weiter verfolgt werden.

Die Aktionäre der Software AG profitieren zudem vom Aktienrückkaufprogramm und der anschließenden Kapitalherabsetzung. Durch mehrere Rückkaufmaßnahmen und Einziehung der erworbenen Aktien hat die Software AG die in Umlauf befindende Aktienzahl in den letzten Jahren verringert. Die durch die Software AG zurückgekauften Aktien sind nicht dividendenberechtigt. Von der Hauptversammlung 2016 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zu 10 Prozent des Grundkapitals zurückzukaufen. Bisher wurde von dieser Ermächtigung kein Gebrauch gemacht, sie kann jedoch jederzeit für weitere Aktienrückkaufprogramme eingesetzt werden.

Erwartete Finanzlage

Geplante Finanzierungsmaßnahmen

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

Geplante Investitionen

Es gibt gegenwärtig keine konkreten Planungen für größere Investitionen. Die Software AG ist jedoch immer bereit, sich bietende Gelegenheiten für technologiegetriebene Akquisitionen zu nutzen. Auch größere strategische Übernahmen könnten bei günstiger Gelegenheit erfolgen, da die Software AG aufgrund ihres hohen, stabilen Cashflows Zugang zu attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten hat.

Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität

Basierend auf dem positiven Ausblick für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwarten wir eine weiterhin stabile Entwicklung des Free Cashflows. Entsprechend der Vorjahre kann auch für 2017 von einem über dem Konzernüberschuss liegenden Free Cashflow ausgegangen werden. Damit wird der operative Mittelzufluss die Dividendenzahlungen sowie die vertraglichen Kredittilgungen deutlich übersteigen. Dies wird zu einem weiteren Anstieg der Liquiditätsposition führen und damit die finanziellen Möglichkeiten der Gesellschaft für mögliche Akquisitionen nochmals verbessern.

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

Die Software AG konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 ihre Profitabilität und ihre Marktrelevanz weiter ausbauen. Die starken Ergebnisse sind sichtbare Erfolge unseres wertorientierten Managements mit Fokus auf profitablen Wachstum und finanzieller Disziplin. Dieser positive Trend wird insbesondere durch das sehr erfolgreiche Schlussquartal 2016 mit neuen Rekordwerten unterstrichen. Daher sehen wir uns für 2017 besser aufgestellt denn je, um in allen Branchen und Zielmärkten die steigende Nachfrage nach Lösungen zur digitalen Transformation für uns zu nutzen. Im Geschäftsjahr 2017 werden wir unseren Kurs des profitablen Wachstums beibehalten und weitere Fortschritte bei diesem Ziel anstreben.

Mit unserem führenden Produktportfolio konnten wir unsere Technologieführerschaft 2016 weiter behaupten und die Basis für künftige Markterfolge legen. Neue strategische Partnerschaften mit globalen Marktführern zeigen, dass die Software AG ein gefragter Softwareanbieter bei der digitalen Transformation ist. Ferner bestätigen uns die Auszeichnungen von Marktanalysten sowie die positiven Ergebnisse unserer Kundenumfrage 2016 eine außerordentlich hohe Kundenloyalität und Akzeptanz unserer Produkte. Unsere Innovationskraft in zukunftsweisenden Bereichen wie Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0 treiben wir beständig voran, um mit unserem vielfach ausgezeichneten Produktportfolio auch in Zukunft die marktführende Position auszubauen. Dazu zählt auch unsere Zusammenarbeit mit Google: Die marktführende webMethods Hybrid Integration Plattform der Software AG ist seit Januar 2017 in der Google-Cloud verfügbar. Im weiteren Verlauf des Jahres 2017 werden wir auch die Digital Business Plattform in der Google-Cloud-Plattform bereitstellen.

Gezielte Maßnahmen für eine erhöhte Vertriebseffizienz in Form der erfolgreichen Vertriebstransformation sowie die Fokussierung auf das ertragreiche Kerngeschäft der eigenen Produkte haben sich bewährt und lassen nachhaltige Effekte erwarten. Wir sind überzeugt, dass die deutliche Ergebnisverbesserung und Stärkung unseres Produktportfolios zu einer weiteren Dynamik der Geschäftsentwicklung und der nachhaltigen Profitabilität des Unternehmens führen wird.

Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen unsere Kunden. Deshalb machen wir uns schon heute darüber Gedanken, welche Softwarelösungen sie in Zukunft zum Erfolg führen werden, und wie wir unser innovatives Produktportfolio gezielt weiterentwickeln können. Die Übernahme des US-Softwareherstellers Zementis ist ein Beispiel dafür, wie wir durch unsere Akquisitionsstrategie den Zugang zu kritischen Technologiekomponenten und zu Innovationen wie künstlicher Intelligenz gewinnen. Um unsere Innovationskraft intern weiter zu stärken, begrüßen wir ab dem 1. April 2017 ein weiteres Vorstandsmitglied: Dr. Stefan Sigg wird die Software AG als Chief Research & Development Officer unterstützen. Der erfahrene Experte im Bereich Softwareentwicklung wird Produktinnovationen in den Bereichen IoT, Echtzeitanalyse, Prozess- und Schnittstellenmanagement sowie Datenintegration vorantreiben.

Nachdem es uns 2016 gelungen ist, die operative Ergebnismarge noch weiter anzuheben als schon in den ertragsstarken Vorjahren, haben wir einen großen Schritt auf dem Weg zu unserem Langfristziel getan: Bis zum Jahr 2020 streben wir eine operative Ergebnismarge (EBITA, Non-IFRS) von 32 bis 35 Prozent an. Unterstützt wird diese Strategie durch unsere starke finanzielle Basis, die sich seit Jahren in außerordentlich hohen Cashflows und hohen Eigenkapitalquoten ausdrückt. Sie bietet uns den notwendigen finanziellen Spielraum, um in unsere eigene Innovationskraft sowie in anorganisches Wachstum zu investieren, soweit es die Marktlage für Übernahmeobjekte günstig erscheinen lässt.

Bei unserer Geschäftsstrategie legen wir den Fokus auf profitables organisches Wachstum, Effizienzverbesserungen, Steigerung der Wartungserlöse, Pflege der loyalen A&N-Kundenbasis, Ausbau des Partner-Ökosystems sowie auf den Wachstumsmarkt Internet of Things und Industrie 4.0. Bei der langfristigen Portfoliostrategie steht der intensive Ausbau des zukunftsorientierten und ertragreichen Bereichs Digital Business Platform im Mittelpunkt. Dieses Segment ist über die letzten Jahre zum Hauptumsatzträger geworden. Für den forcierten Ausbau dieses Zukunftsfelds werden wir weiterhin in akquisitorisches Wachstum investieren und Partnerschaften zu Forschungseinrichtungen sowie Technologieunternehmen pflegen.

Die Software AG plant langfristig

- Ihre Position als einer der weltweit führenden Anbieter von digitalen Geschäftsplattformen und entsprechenden Lösungen weiter auszubauen
- Mithilfe des Ankerinvestors Software AG-Stiftung unabhängig zu bleiben
- Ausgewählte Akquisitionen zu tätigen, um organisches durch externes Wachstum zu verstärken

In den kommenden Jahren werden wir uns auf die Chancen konzentrieren, die die fortschreitende Digitalisierung uns und unseren Kunden bietet. Die großen technologischen Megatrends verlangen von den Unternehmen die Transformation zum digitalen Unternehmen. Diese globalen Entwicklungen werden weiterhin die maßgeblichen Wachstumstreiber der Softwarebranche sein. Für den dadurch forcierten Kundenbedarf hält die Software AG das geeignete, innovative Produktportfolio inklusive Integrations- und Beratungskompetenz bereit. Wie gehen davon aus, dass sich die Nachfrage nach Integrationslösungen und agilen, flexiblen Entwicklungsplattformen für Applikationen im Zuge der zunehmenden Digitalisierung fortsetzen und den DBP-Produktumsatz treiben wird.

Da der A&N-Bereich nach wie vor den größten Anteil zum Konzernergebnis beisteuert und über eine loyale Kundenbasis verfügt, werden wir auch in diesem Segment die Kundenbeziehungen über langfristige Mehrwertangebote sichern. Deshalb haben wir beschlossen, das A&N-Produktportfolio für unsere Kunden auch über das Jahr 2050 hinaus weiterzuentwickeln und zu unterstützen. Darüber hinaus werden wir unsere A&N-Produkte mit den Lösungen der Digital Business Platform kombinieren, um unsere Kunden bei der Modernisierung ihrer Anwendungen zu unterstützen.

Unseren Consulting-Bereich haben wir zu einem aktiven Marktgestalter ausgebaut, der mit umfassendem Know-how hochwertige Services rund um unsere eigenen Produkte anbietet und zur Kundenzufriedenheit beiträgt. Mit dieser High-End-Positionierung haben wir die Ertragskraft dieses Segments weiter gestärkt.

Die Steigerung der Profitabilität bleibt erklärtes Ziel für die kommenden Jahre. Darüber hinaus bieten die hohe Eigenkapitalquote und der Free Cashflow die finanzielle Flexibilität für die Stärkung des organischen Wachstums durch eigene F&E-Ressourcen sowie für gezielte Akquisitionen. Für das Jahr 2017 sehen wir unser Unternehmen gut aufgestellt, um das profitable Wachstum voranzutreiben.

Als Zeichen unseres nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolgs und unserer Wertschätzung der Aktionäre ist uns eine kontinuierliche Dividendenpolitik wichtig. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat für das laufende Jahr 2017 erneut eine Erhöhung der Dividende vor. Bereits 2015 wurde die Ausschüttungsquote auf den Korridor von 25 bis 33 Prozent vom Durchschnitt aus Konzernüberschuss (auf Aktionäre der Software AG entfallend) und Free Cashflow erhöht. Diese Ausschüttungspolitik ist ein klares Bekenntnis zur Value-Orientierung des Unternehmens und soll in Zukunft weiter verfolgt werden.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Das Grundkapital der Software AG zum 31. Dezember 2016 betrug 79.000.000 Euro vor Abzug eigener Anteile und ist in 79.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Auf jede Stückaktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2016 bestand folgendes Bedingtes Kapital:

In Höhe von 55.000 Euro eingeteilt in bis zu 55.000 auf den Inhaber lautende Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je einem Euro zur Gewährung von Inhaberaktien bei Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß den Ermächtigungen der Hauptversammlung der IDS Scheer AG vom 29. April 1999 und 20. Mai 2005 von der IDS Scheer AG gewährt wurden und für die nach Maßgabe des Verschmelzungsvertrags zwischen der Gesellschaft und IDS Scheer AG vom 20. Mai 2010 und nach § 23 UmwG gleichwertige Rechte gewährt werden. Die letzten dieser Optionsrechte sind am 29. September 2016 verfallen.

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 einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 39.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 39.500.000 neuen, auf den Inhaber 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 und im Anhang der Software AG enthalten.

Bedeutende Aktionäre

Die Software AG-Stiftung, Darmstadt, hält rund 32 Prozent der ausstehenden Aktien der Software AG. Die Stiftung ist eine eigene gemeinnützige Rechtspersönlichkeit und widmet sich weltweit den Themen Heilpädagogik, Sozialtherapie, Pädagogik, Jugendarbeit, Altenhilfe, Umwelt und Forschung. Daneben gibt es keine weiteren Aktionäre mit einem Anteil am Grundkapital von über 10 Prozent.

Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

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

Wechsel der Unternehmenskontrolle

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 272,5 (Vj. 312,6) Millionen Euro können im Falle eines Kontrollwechsels von den Kreditgebern ganz oder teilweise fällig gestellt werden. Scheidet ein Vorstandsmitglied innerhalb von zwölf Monaten nach einem Wechsel der Unternehmenskontrolle ohne wichtigen Grund aus, so erhält das Vorstandsmitglied eine Abfindungszahlung in Höhe von drei Jahresgehältern auf der Grundlage der zuletzt vereinbarten Jahreszielvergütung. Im Falle der Kündigung durch das Vorstandsmitglied gilt vorstehende Regelung nicht, wenn die Stellung des Vorstandsmitglieds durch den Wechsel der Unternehmenskontrolle nur unwesentlich berührt wird.

Die Stock-Appreciation-Rights, welche die Gesellschaft unter dem Management-Incentive-Plan V, 2016 und 2017 zugesagt hat, verpflichten die Gesellschaft im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb der Laufzeit der Rechte zur Zahlung des Zeitwerts an die entsprechenden Teilnehmer.

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Gesellschaft hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 3. Februar 2017 abgegeben und wird sie im März 2016 auf der Homepage unter www.softwareag.com/de/inv_rel/corpgovernance/statement der Öffentlichkeit zugänglich machen.

Diese Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate-Governance-Kodex gemäß § 161 AktG, welche am 30. / 31. Januar 2017 gesondert abgegeben und auf der Homepage unter www.softwareag.com/erklaerung veröffentlicht wurde.

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Software Aktiengesellschaft, Darmstadt, aufgestellten Konzernabschluss — bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang — sowie den zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Rechnungslegungsinformationen der

in den Konzernabschluss einbezogenen Teilbereiche, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Berlin, 28. Februar 2017

BDO AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



K. Eckmann

Wirtschaftsprüfer



R. Pfeiffer

Wirtschaftsprüfer

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

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

Vorstand und Aufsichtsrat erklären hiermit, dass seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung am 28./29. Januar 2016 den Verhaltensempfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 5. Mai 2015 mit den nachfolgend dargestellten Ausnahmen entsprochen wurde und wird. Für den Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis 28./29. Januar 2016 wird auf die letzte Entsprechenserklärung vom 28./29. Januar 2016 verwiesen.

- (a) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 6 DGCK sind für die variablen Vergütungskomponenten keine betragsmäßige, sondern prozentuale Höchstgrenzen festgelegt, aus denen eine betragsmäßige Höchstgrenze berechnet werden kann. Eine explizit betragsmäßige Höchstgrenze für die Gesamtvergütung ist nicht festgesetzt; daher wird vorsorglich eine Abweichung von Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 6 DGCK erklärt.
- (b) Abweichend von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 S. 1, S.3 und Absatz 5 DCGK ist zum einen in einem Vorstandsdiensvertrag die Abfindungszahlung nicht auch auf die Restlaufzeit des Vertrages begrenzt und ist zum anderen in allen Vorstandsdiensverträgen das Jahreszieleinkommen die Bemessungsgrundlage für die Abfindungs-Caps (einschließlich des Abfindungs-Caps im Falle des Kontrollwechsels), um auch im Falle eines unterjährigen Ausscheidens eine einfache und eindeutige Berechnungsgrundlage zu haben.

Darmstadt, den 30./ 31. Januar 2017

Software AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



DR. ING. ANDREAS BERECKZY,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Die Software AG hat im Geschäftsjahr 2016 konsequent die Wachstumsausrichtung im Segment Digital Business Platform vorangetrieben, und es konnten bedeutende strategische Partnerschaften unter anderem mit Bosch (Internet of Things) geschlossen werden. Die technologischen Grundlagen für den Einsatz der Digital Business Platform im Bereich Internet of Things wurden durch die Akquisition des Artificial-Intelligence-Softwareherstellers Zementis verbreitert. Mit Adabas & Natural 2050+ wurde zudem die Zukunftsfähigkeit des Segments Adabas & Natural programmatisch unterfüttert. Der Aufsichtsrat hat die Fortentwicklung der Strategie sowie ihre Umsetzung durch den Vorstand eng begleitet und freut sich, mit Dr. Stefan Sigg einen erfahrenen „Chief R&D Officer“ als neues Mitglied des Vorstands der Software AG gewonnen zu haben. Der Aufsichtsrat ist davon überzeugt, dass die technologische und strategische Ausrichtung der Software AG durch Innovationen und ein weiter optimiertes Go-to-Market das profitable Wachstum der Software AG beschleunigen wird.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2016 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Dabei war der Aufsichtsrat in allen Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die Software AG waren, unmittelbar eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in mündlichen und schriftlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Strategie, des Stands der Strategieumsetzung, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements sowie der Compliance und stand dem Aufsichtsrat in den Sitzungen für Fragen und Erörterungen zur Verfügung. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden detailliert erläutert.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstandsvorsitzenden und beriet mit ihm die Strategie, die Planung, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage, das Risikomanagement sowie die Compliance der Software AG. Er wurde über wichtige Ereignisse unverzüglich durch den Vorsitzenden des Vorstands informiert. **Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat war eng und vertrauensvoll und geprägt von einem offenen, konstruktiven Dialog.**

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

Der Aufsichtsrat hat zusammen mit dem Vorstand die Quartals- und Halbjahresergebnisse und -berichte diskutiert und die laufende Geschäftsentwicklung eingehend analysiert. Geschäfte, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats 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 zwei außerordentliche Sitzungen durch, wobei er beide Male von der satzungsgemäß eingeräumten Möglichkeit Gebrauch machte, eine Sitzung telefonisch abzuhalten. Sofern ein Mitglied des Aufsichtsrats verhindert war an einer Sitzung teilzunehmen, war die Möglichkeit zur telefonischen Teilnahme oder zur schriftlichen Stimmabgabe eröffnet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben mindestens an der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen, die während ihrer Amtszeit innerhalb des Berichtsjahres stattfanden, teilgenommen.

Die **Sitzungsteilnahme** der Mitglieder an den in 2016 abgehaltenen Sitzungen des Aufsichtsrats stellt sich wie folgt dar:

Aufsichtsratssitzungen 2016

	28.01.2016	10.03.2016	31.05.2016	23.06.2016	29.07.2016	27.10.2016	14.11.2016	07.12.2016
				Telefonische Sitzung			Telefonische Sitzung	
Bereczky	x	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x
Falkenberg	x	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x
Park	x	x	x	x*	x	x (vid.)	x (tel.)	x
Wulf	x	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x
Ziener	x	x	x	x (tel.)	e	x	x (tel.)	e
Zimmermann	x	x	x	x (tel.)	x	x	x (tel.)	x

e = entschuldigt * = Schriftliche Stimmabgabe tel. = telefonische Teilnahme vid. = Teilnahme per Videokonferenz

In seiner ersten Sitzung im Geschäftsjahr 2016, am **28. Januar 2016**, hat der Aufsichtsrat neben der Diskussion des vorläufigen Ergebnisses 2015, unter anderem Beschluss über das Budget 2016 gefasst und seine jährliche Effizienzprüfung durchgeführt. In Vorstandsangelegenheiten hat der Aufsichtsrat nach Vorbereitung durch den Personalausschuss und auf dessen Empfehlung hin, unter anderem die Ziele für die Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 festgelegt.

In der Bilanzsitzung am **10. März 2016** wurden in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer ausführlich der Jahresabschluss und der Konzernabschluss 2015 diskutiert und diese dann auf Empfehlung des Prüfungsausschusses und nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat gebilligt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung die Beschlussvorschläge für die Tagesordnung der Hauptversammlung verabschiedet. In Vorstandsangelegenheiten legte der Aufsichtsrat, nachdem die Wirtschaftsprüfer die Korrektheit der Berechnungen bestätigt hatten, die erzielte variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015 fest.

Am **31. Mai 2016**, dem Tag der Hauptversammlung, kam der Aufsichtsrat zu zwei Sitzungen zusammen, in denen unter anderem das Ergebnis des ersten Quartals 2016 sowie das Programm Adabas & Natural 2050+ diskutiert wurden.

Gegenstand der telefonischen, außerordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats am **23. Juni 2016** war die Erörterung der Akquisition der Connx Solutions Inc. sowie die Beschlussfassung hierüber.

In seiner Sitzung am **29. Juli 2016** erörterte der Aufsichtsrat unter anderem die Ergebnisse des zweiten Quartals 2016 sowie des ersten Halbjahres 2016; zudem befasste sich der Aufsichtsrat schwerpunktmäßig mit der

Strategie sowie strategisch relevanten Projekten der Software AG.

Die Aufsichtsratsitzung am **27. Oktober 2016** hatte unter anderem die Beschlussfassung über die Bestellung von Herrn Dr. Stefan Sigg zum Chief R&D Officer und die damit einhergehende Änderung des Geschäftsverteilungsplans des Vorstands zum Gegenstand. In dieser Sitzung wurde zudem die strategische Budgetplanung 2017 diskutiert. Ferner führte der Aufsichtsrat eine Überprüfung des Vorstandsvergütungssystems durch mit dem Ergebnis, dass das Vergütungssystem als ausgewogen und die Vergütung der Vorstandsmitglieder als angemessen beurteilt wurden. Vor dem Hintergrund der Marktmissbrauchsverordnung wurde die Mechanik der aktienbasierten variablen Vergütung angepasst, um eventuellen Konflikten mit Closed Periods vorzubeugen. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Personalausschusses und nach eigener intensiver Diskussion ein neues Long-Term-Incentive-Programm, den Management Incentive Plan 2017 (MIP 2017) für Mitglieder des Vorstands beschlossen.

In der telefonischen Sitzung vom **14. November 2016** wurde die Akquisition der Zementis Corporation diskutiert und hierüber Beschluss gefasst.

In seiner letzten Sitzung des Berichtsjahres am **7. Dezember 2016** hat sich der Aufsichtsrat, unter anderem neben den Ergebnissen des dritten Quartals 2016, unter anderem nochmals intensiv mit dem Vorstandsvergütungssystem befasst, einen betragsmäßigen Auszahlungscap für den MIP 2017 beschlossen sowie die Bestimmungen über das Vorstandsvergütungssystem aktualisiert. Zudem informierte sich der Aufsichtsrat über die Rechtsstreitigkeiten im Konzern und hat die Bestellung von Herrn Dr. Sigg zum ordentlichen Mitglied des Vorstands der Software AG terminlich auf den April 2017

konkretisiert. Des Weiteren informierte der Prüfungsausschuss den Aufsichtsrat über die Auswirkungen der sogenannten Abschlussprüferreform und schlug dem Aufsichtsrat eine Änderung der Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses vor; hierüber beriet der Aufsichtsrat und beschloss die Anpassung der Geschäftsordnungen des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats und passte diese damit an die neue Gesetzeslage an.

Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Personal-, Prüfungs- und Nominierungsausschuss eingerichtet. Die Ausschüsse bereiten die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie die im Plenum zu behandelnden Themen vor. Entscheidungsbefugnisse sind, soweit zulässig, auf die Ausschüsse übertragen. Der Ausschussvorsitzende berichtet regelmäßig im Aufsichtsratsplenum über das Ergebnis der jeweiligen Ausschusssitzungen. Jedes Aufsichtsratsmitglied hat innerhalb des Berichtsjahres und jeweils während seiner Amtszeit an mindestens der Hälfte der Ausschusssitzungen, denen es angehört, teilgenommen.

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 2016 dreimal. Hierbei befasste er sich mit Personalangelegenheiten des Vorstands, insbesondere mit den Zielvereinbarungen der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 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 2015. Des Weiteren bereitete der Personalausschuss die Bestellung von Herrn Dr. Sigg als weiteres or-

dentliches Mitglied des Vorstands der Software AG und die damit verbundene Änderung des Geschäftsverteilungsplans des Vorstands vor. Auch die Überprüfung des Vorstandsvergütungssystems und die Beschlussfassung über den MIP 2017 sowie die Anpassung der Bestimmungen zum Vorstandsvergütungssystem hat der Personalausschuss vorbereitet.

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

Personalausschuss 2016

	28.01.2016	10.03.2016	31.05.2016
Bereczky	x	x	x
Falkenberg	x	x	x
Wulf	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. Vorsitzender des Prüfungsausschusses ist Herr Markus Ziener. Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2016 zweimal. Er befasste sich in seiner Sitzung am 10. März 2016 in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer mit dem Jahresabschluss und Lagebericht, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns sowie der Auswahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016 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 7. Dezember 2016 erörterte der Prüfungsausschuss in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer die Prüfungsschwerpunkte 2016 sowie gesetzliche Neuerungen durch die sogenannte Abschlussprüferreform. In diesem Zusammenhang bereitete der Prüfungsausschuss auch eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zur Aktualisierung der Geschäftsordnung sowie die Festlegung eines Katalogs genehmigter Nichtprüfungsleistungen vor. Zudem befasste sich der Prüfungsausschuss in dieser Sitzung mit einem Zwischenbericht über die Ergebnisse der Innenrevision, dem Risikobericht und dem Treasury der Software AG. Nachdem der Aufsichtsrat die neue Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses gebilligt hatte, legte der Prüfungsausschuss auch den bereits entworfenen Katalog genehmigter Nichtprüfungsleistungen fest.

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

Prüfungsausschuss 2016

	10.03.2016	07.12.2016
Park	x	x
Ziener	x	x**
Zimmermann	x	x

** teilweise

Vorsitzender des **Nominierungsausschusses** ist Herr Dr. Andreas Bereczky. Alle drei Mitglieder des Nominierungsausschusses sind Aktionärsvertreter (Dr. Andreas Bereczky, Alf Henryk Wulf und Markus Ziener). Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr 2016 nicht.

Jahresabschlussprüfung

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2016 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO AG, Hamburg**, erteilt. BDO prüft die Software AG seit dem Jahr 1997.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 sowie der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der BDO geprüft worden. Sie hat den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Unterzeichner des Bestätigungsvermerks und innerhalb der BDO für die Prüfung zuständig sind die Herren Wirtschaftsprüfer Ralf Pfeiffer und Klaus Eckmann. Herr Klaus Eckmann ist zum ersten 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 15. März 2017 eingehend geprüft. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung an und billigte den Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Damit ist der vorgelegte Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns unterstützt der Aufsichtsrat.

Corporate-Governance-Kodex

Auch im Geschäftsjahr 2016 befasste sich der Aufsichtsrat ausführlich mit dem Thema Corporate Governance sowie dem **Deutschen Corporate Governance Kodex**. So hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 28. Januar 2016 die angemessene Anzahl der unabhängigen Mitglieder im Aufsichtsrat im Sinne der Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex einstimmig auf drei (entsprechend der Hälfte der Mitglieder des Aufsichtsrats) festgelegt. Außerdem hat der Aufsichtsrat festgehalten, dass Einigkeit darüber besteht, dass Herr Markus Ziener nach wie vor als unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats im Sinne des § 100 Abs. 5 Aktiengesetz sowie der Ziffern 5.4.2. Satz 2 und 5.3.2 Satz 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex anzusehen ist, da unter anderem auch wegen der begrenzten Stimmausübungsmöglichkeiten der Software AG-Stiftung ein wesentlicher Interessenskonflikt aufgrund der Beschäftigung des Herrn Ziener bei der Software AG-Stiftung nicht ersichtlich ist. Zudem hat sich der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 7. Dezember 2016 mit den Änderungsvorschlägen der Regierungskommission zum Deutschen Corporate Governance Kodex befasst.



Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auch für das Jahr 2016 individuell ausgewiesen (siehe Vergütungsbericht ab Seite 80 dieses Geschäftsberichts). Hierzu finden die einschlägigen Mustertabellen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß der Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 5. Mai 2015 Verwendung. Das System der Vergütung der Mitglieder des Vorstands wurde im Jahr 2016 hinsichtlich der Aktien-basierten variablen Vergütung, den sogenannten Performance Phantom Shares (PPS), an die Regelungen der Marktmissbrauchsverordnung angepasst, um eventuelle Konflikte mit Closed Periods zu vermeiden. Außerdem wurden redaktionelle beziehungsweise klarstellende Aktualisierungen in den Bestimmungen über das Vorstandsvergütungssystem vorgenommen.

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

Über die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Einzelnen ausführlich im Corporate-Governance-Bericht (siehe Seite 16 dieses Geschäftsberichts). Die Entsprechenserklärung ist auf der Website der Gesellschaft unter SoftwareAG.com/erklaerung veröffentlicht.



Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

In Vorstand und Aufsichtsrat der Software AG ergaben sich 2016 keine personellen Veränderungen. Der Beschluss über die Bestellung von Herrn Dr. Stefan Sigg erfolgte im Geschäftsjahr 2016 mit Wirkung zum 1. April 2017.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2016.

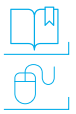
Darmstadt, 15. März 2017

Der Aufsichtsrat

Dr. Andreas Bereczky

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich im Konzernanhang unter sonstige Erläuterungen ab Seite 167 dieses Geschäftsberichts sowie im Internet unter SoftwareAG.com/aufsichtsrat.



Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der Software AG des Geschäftsjahres 2016 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 0,60 je Inhaberaktie auf das dividendenberechtigte Grundkapital ergibt bei 76.107.811 Stück dividendenberechtigten Aktien eine Verteilung an die Aktionäre von	€ 45.664.686,60
Gewinnvortrag	€ 93.432.419,84
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2016	€ 139.097.106,44

Der Gewinnverwendungsvorschlag berücksichtigt die im Besitz der Gesellschaft befindlichen, nicht dividendenberechtigten 292.189 eigenen Aktien zum 14. März 2017.

Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien kann sich bis zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in dem Umfang vermindern, in dem die Gesellschaft weitere eigene Aktien erwirbt. In diesem Fall wird der Hauptversammlung bei gleich bleibendem Dividendenbetrag je dividendenberechtigter Stückaktie ein angepasster Gewinnverwendungsvorschlag unterbreitet werden.

Darmstadt, den 15. März 2017

Software AG



Der Aufsichtsrat



Der Vorstand

Kontakt

Software AG
Unternehmenszentrale
Uhlandstraße 12
64297 Darmstadt
Deutschland

Tel. +49 6151 92-0
Fax +49 6151 92-1191
www.SoftwareAG.com